

PROSIDING

KONFERENSI NASIONAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DAN *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY* PkM-CSR 2017

Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam
Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat

EKONOMI, SOSIAL, BUDAYA, dan KESEHATAN

ISBN: 978-602-50607-0-0

Editor: Rudy Pramono
Adolf J. N. Parhusip

Kulit Muka: Sigit Pamungkas

Penerbit:
Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Pelita Harapan
Lippo Village Karawaci, Tangerang -15811
(t) +62-21.5460901 ; (f) +62-21.5460910
e-mail: lppm@uph.edu
Web: www.uph.edu

Cetakan I, Oktober 2017

Hak cipta dilindungi Undang-Undang Hak Cipta
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh bagian isi buku ini tanpa
izin tertulis dari penerbit
@ Oktober 2017

PROSIDING

KONFERENSI NASIONAL
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DAN
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
PkM-CSR 2017

Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha
dalam Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat

EKONOMI, SOSIAL, BUDAYA, dan KESEHATAN

Surakarta, Solo – Jawa Tengah
19 – 21 Oktober 2017

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Pelita Harapan

PROSIDING

KONFERENSI NASIONAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DAN *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY* PkM-CSR 2017

Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam
Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat

EKONOMI, SOSIAL, BUDAYA, dan KESEHATAN

Reviewer:

Dr. Adolf J.N. Parhusip (Universitas Pelita Harapan)

Dr. Hananto (Universitas Pelita Harapan)

Kholis Audah, Ph.D (Universitas Swiss German)

Dr. Nila K. Hidayat (Universitas Swiss German)

Friska Natalia, Ph.D. (Universitas Multimedia Nusantara)

Rangga, Ph.D. (Universitas Multimedia Nusantara)

Irwan Trinugroho, S.E., M.Sc., Ph.D. (Universitas Sebelas Maret)

Margono, S.Kom. (Universitas Sebelas Maret)

KATA PENGANTAR

Pendekatan yang kini sering digunakan dalam meningkatkan kualitas kehidupan dan mengangkat harkat martabat masyarakat yang miskin dan membutuhkan adalah pemberdayaan masyarakat. Konsep ini menjadi sangat penting terutama karena memberikan perspektif positif terhadap orang miskin. Orang miskin tidak dipandang sebagai orang yang serba kekurangan dan objek pasif penerima pelayanan belaka, melainkan sebagai orang yang memiliki beragam kemampuan yang dapat dimobilisasi untuk perbaikan hidupnya. Konsep pemberdayaan memberi kerangka acuan mengenai matra kekuasaan (*power*) dan kemampuan yang terkait dengan aspek manusia, sosial, ekonomi, budaya, politik, dan kelembagaan. Melalui pemberdayaan masyarakat dapat terwujud penyediaan sumber daya, kesempatan, pengetahuan, dan keterampilan bagi masyarakat untuk meningkatkan kapasitas masyarakat sehingga masyarakat bisa menemukan masa depan yang lebih baik. Amanah inilah yang diemban dalam salah satu tri darma perguruan tinggi.

Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu: Dharma pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Dalam dharma pendidikan, perguruan tinggi diharapkan melakukan peran pencerdasan masyarakat dan transmisi budaya. Dalam dharma penelitian, perguruan tinggi diharapkan melakukan temuan-temuan baru ilmu pengetahuan dan inovasi kebudayaan untuk kesejahteraan masyarakat. Dalam dharma pengabdian kepada masyarakat, perguruan tinggi diharapkan melakukan pelayanan kepada masyarakat untuk ikut mempercepat proses peningkatan kesejahteraan dan kemajuan masyarakat. Melalui dharma pengabdian kepada masyarakat inilah perguruan tinggi juga akan memperoleh umpan balik dari masyarakat tentang tingkat kemajuan dan relevansi ilmu yang dikembangkan perguruan tinggi itu. Keberadaan Perguruan Tinggi mempunyai kedudukan dan fungsi penting dalam pemberdayaan masyarakat.

Pemberdayaan masyarakat diupayakan secara bersama-sama antara perguruan tinggi dan dunia usaha. Keduanya merupakan aset nasional yang sangat menentukan bagi kemajuan bangsa, terlebih bila ada

kerjasama yang saling menguntungkan atau kemitraan. Kerjasama antara perguruan tinggi dan dunia usaha merupakan ajang untuk saling melengkapi sehingga kedua belah pihak bisa tumbuh dan berkembang secara optimal. Pertumbuhan dunia usaha akan turut memacu laju pertumbuhan ekonomi nasional. Dalam hal ini, perguruan tinggi berperan sebagai katalisator. Perguruan tinggi melalui lembaga penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, merupakan mitra kerja dunia usaha. Kerjasama perguruan tinggi dengan dunia usaha dapat mengembangkan lebih lanjut bidang pengabdian kepada masyarakat. Dalam pelaksanaan *corporate social responsibility* (CSR) dunia usaha bisa bermitra dengan perguruan tinggi. Pertumbuhan sebuah perusahaan dan perkembangan sebuah perguruan tinggi, juga harus bisa dinikmati oleh masyarakat di sekitarnya. Ketiga elemen inilah yang kemudian bersinergi membentuk konsep pembangunan berkelanjutan.

Dunia usaha adalah salah satu pilar utama dalam sinergi yang sekaligus dapat memberikan dua bentuk dukungan: pendanaan dan non-pendanaan. Apapun bentuk dukungan yang diberikan, dunia usaha berkepentingan langsung untuk memastikan masyarakat berkembang taraf hidupnya, karena hanya dengan berada di tengah masyarakat yang berdayalah dunia usaha dapat berkembang secara berkelanjutan pula. CSR selain menyumbang pada pembangunan berkelanjutan juga suatau bentuk peran serta dunia usaha untuk turut meningkatkan kesejahteraan, pendidikan, ketErampilan, pengetahuan (berbagai aspek sosial, ekonomi dan lingkungan hidup) masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Dipandang dari perspektif pembangunan yang lebih luas, CSR menunjuk pada kontribusi perusahaan terhadap konsep pembangunan berkelanjutan (*sustainable development*), yakni “pembangunan yang sesuai dengan kebutuhan generasi saat ini tanpa mengabaikan kebutuhan generasi masa depan.” Dengan pemahaman bahwa dunia bisnis memainkan peran kunci dalam penciptaan kerja dan kesejahteraan masyarakat, CSR secara umum dimaknai sebagai sebuah cara dengan mana perusahaan berupaya mencapai sebuah keseimbangan antara tujuan-tujuan ekonomi, lingkungan dan sosial masyarakat, seraya tetap merespon harapan-harapan para

pemegang saham (*shareholders*) dan pemangku kepentingan (*stakeholders*).

Konferensi Nasional PkM dan CSR ke-3 tahun 2017 diselenggarakan di Kampus Universitas Sebelas Maret Surakarta. Konferensi ini dapat terselenggara berkat kerjasama antar lembaga antara Universitas Sebelas Maret Surakarta, Universitas Pelita Harapan, Universitas Mulimedia Nusantara dan Universitas Swiss German, Tangerang, yang mengambil tema “Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam Pemberdayaan Masyarakat” merupakan wadah pertemuan dan diskusi bagi akademisi dan praktisi dari perguruan tinggi, dunia usaha, dan para pihak lain untuk meningkatkan perannya dalam usaha pemberdayaan masyarakat dan menjalankan tanggung jawab sosial perusahaan.

Kegiatan konferensi ini diikuti oleh 150 orang peserta dan 100 pemakalah yang akan membagikan pengalaman dan pembelajarannya dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat dan tanggung jawab sosial perusahaan. Makalah yang disampaikan dalam Konferensi Nasional PkM dan CSR ke-3 tahun 2017 dirangkum dalam 3 buah buku prosiding yang, yaitu buku pertama bidang Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Kesehatan; buku kedua bidang Teknologi Tepat Guna dan Pendidikan; buku ketiga bidang Teknologi Informasi, Komunikasi, dan Lingkungan. Buku prosiding hasil Konferensi ini diharapkan dapat menjadi sarana berbagi dan belajar mengenai kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan CSR yang diselenggarakan berbagai pihak dalam rangka untuk pemberdayaan masyarakat untuk kesejahteraan bangsa.

Ketua Panitia

PkM dan CSR 2017

DAFTAR ISI

	Kata Pengantar	iv
	Daftar Isi	vii
PENINGKATAN KAPASITAS PRODUK EKSPOR SARUNG TENUN ATBM MELALUI PROGRAM PENGEMBANGAN PRODUK EKSPOR DI KABUPATEN GRESIK Andi Iswoyo, Trisa Indrawati, Wahyu Nugroho		1
PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT DIFABEL Ihwan Susila, Syamsudin Sidiq P. Nugroho, Aflit N. Praswati		10
PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DESA KARANGTALUN KECAMATAN NGLUWAR MELALUI PENGANEKARAGAMAN OLAHAN IKAN BAWAL Muzzazinah, Yudi Rinanto, dan Nurmiyati		19
PENGEMBANGAN BISNIS <i>START-UP</i> BERBASIS EKONOMI KREATIF MELALUI INKUBATOR BISNIS DAN TEKNOLOGI DI IIB DARMAJAYA LAMPUNG M. Ariza Eka Yusendra, Niken Paramitasari, Yulmaini, Anuar Sanusi		42
POTENSI PEMANFAATAN JAMBU BIJI MERAH YANG TIDAK TERSERAP PASAR DI KELOMPOK TANI CANDI MAKMUR KAB. KARANGANYAR D. Ishartani, FLF Rahman, R. Hartanto, R. Utami, LU Khasanah		61
PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DI DESA BABAKAN KECAMATAN WANAYASA KABUPATEN PURWAKARTA Nurhayati dan Trisa Nur Kania		70
PEMBERDAYAAN UKM KERAJINAN PATUNG UKIR BAKAR DI DESA CIKOLE KECAMATAN LEMBANG KABUPATEN BANDUNG BARAT Yanti Purwanti, Siti Patimah, dan Ida Hindarsah		81
PENINGKATAN PELAYANAN MASYARAKAT GISTING BAWAH MELALUI PROGRAM KKN PPM Winda Rika Lestari dan Muhammad Said Hasibuan		91
PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PENGRAJIN SULAMAN BAYANGAN DI BARUNG-BARUNG BELANTAI, PESISIR SELATAN Ezizwita, Nofri Yendra, Mohammad Abdilla		98
PENINGKATAN KEMANDIRIAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT MELALUI PROGRAM DESA VOKASI BERBASIS KECAKAPAN HIDUP DAN PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN MASYARAKAT Tb Ai Munandar, Harsiti, Yani Sugiyani		112

PENGEMBANGAN UNIT USAHA KAMPUS “JASA KONSULTANSI ANAJEMEN BISNIS DAN EKONOMI” Yanuar Fauzuddin, Agung Bayu Murti, dan Karlin	123
PEMBERDAYAAN PENGUSAHA BERBASIS LELE MENUJU PASAR INTERNASIONAL MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK Ade Priangani, Tine Ratna Poerwantika, dan Yanti Susila Trisnawati	137
PENGEMBANGAN SONGKET JAMBI MELALUI PEMBINAAN UKM Margareththa, Nela Safelia, Hasriati Nasution	145
PEMBERDAYAAN UKM OLAHAN IKAN PATIN KAMPAR RIAU SEBAGAI UPAYA PENGUATAN INDUSTRI UNGGULAN DAERAH Roza Elvyra, Dewi Indriyani Roslim, Nazaruddin	152
PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM UPAYA PENINGKATAN USAHA KERAJINAN BATIK JAMBI Endriani, Mohd.Ihsan, Zurhalena	164
PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PERDESAAN MELALUI PROGRAM PELATIHAN DAN PENDIDIKAN BUDIDAYA SERTA PENGOLAHAN JAMUR TIRAM Evita, Trias Novita dan Jul Andayani	175
PEMBERDAYAAN PETANI KOPI UNTUK MENINGKATKAN PRODUKSI KOPI LIBERIKA DI KECAMATAN BETARA DENGAN TEKNOLOGI <i>COFFEE</i> <i>ROASTER</i> DAN <i>PORIZA PLUS</i> Johannes, Made Deviani Duaja, Elis Kartika	186
MENUMBUHKEMBANGKAN MINAT KEWIRAUSAHAAN SANTRI PADA PESANTREN MUHAMMAD IQBAL DI CIMAHI Latifah Adnani	195
PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI KLIEN KOPERASI DIAN MANDIRI DI KAMPUNG MELAYU TANGERANG Rudy Pramono, Inocentius Bernarto, Naniek N. Setijadi	204
PEMBERDAYAAN IBU-IBU RUMAH TANGGA DALAM MENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA Dorris Yadewani	213
<i>AN EFFECTIVE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY LAW TO PREVENT ENVIRONMENTAL INFRINGEMENT BY MULTINATIONAL CORPORATIONS</i> Reggiannie Christy Natalia	227

IBM PENINGKATAN KAPASITAS SDM KELOMPOK WANITA TANI Lusi Susilawati, Siska Hestiana · Faizal Mulia, Ujang Dindin	239
PEMBERDAYAAN <i>CULTURAL CAPITAL</i> BERBASIS <i>COMMUNITY CULTURE</i> DAN <i>MULTICULTURALISM</i> Musa Pelu, Isawati	249
AKUNTAN SEBAGAI SAKSI AHLI DI PENGADILAN TINDAK PIDANA KORUPSI DALAM KASUS “MENGHITUNG DUGAAN KERUGIAN ATAS HILANGNYA TANAH NEGARA DI KABUPATEN SUKABUMI” Gatot Wahyu Nugroho, Ismet Ismatullah, Tina Kartini,	270
MANAJEMEN USAHA ALAT MUSIK MARAWIS Yayan Mulyana dan Abdul Rosid	282
PENERAPAN SISTEM KEUANGAN PADA SEKOLAH AISYIYAH KOTA SUKABUMI DALAM RANGKA PENINGKATAN KUALITAS MUTU SEKOLAH Venita Sofiani, M.Si, Elan Eriswanto, M.M	296
PEMBERDAYAAN KELOMPOK IBU RUMAH TANGGA PERDESAAN MELALUI PROGRAM PEMBINAAN USAHA HANDYCRAFT KAIN PERCA DAN SANDAL JEPIT DI PROVINSI BANTEN Ratu Erlina Gentari, Ade Nahdiatul Hasanah	308
SOSIALISASI MELALUI WORKSHOP MODEL BISNIS KANVAS UNTUK MENINGKATKAN POTENSI KEWIRAUSAHAAN BAGI SISWA SMA NEGERI 1 CIREBON Nila Krisnawati	316
PENINGKATAN KAPASITAS MASYARAKAT DAN USAHA PARIWISATA DALAM PEMBANGUNAN PARIWISATA BERKELANJUTAN DI KABUPATEN SUMBA TENGAH Yustisia Kristiana	324
PERILAKU KONSUMEN TERHADAP PRODUK BARU RAMAH LINGKUNGAN Heru Purnomo, Haryanto, Wiyono.	337
PENYULUHAN TENTANG PENGELOLAAN ARUS KAS DAN PERENCANAAN INVESTASI UNTUK IKAPRI BANTEN Imelda Suardi	348
PENINGKATAN KAPASITAS KADER PEREMPUAN UNTUK BERPARTISIPASI AKTIF DALAM PEMBANGUNAN DI DESA SUMBERJAYA KECAMATAN WAI RATA KABUPATEN PESAWARAN Rahayu Sulistiowati, Eko Budi Sulistio, Selvi Diana Meilinda	361

PENGEMBANGAN USAHA IBU-IBU PENGGIAT DAUR ULANG SAMPAH	368
Aflit Nuryulia Praswati	
PELAKSANAAN FOCUS GROUP DISCUSSION DENGAN PEMERINTAH	376
PROVINSI BANTEN SEBAGAI TAHAP AWAL DALAM RANGKA	
PENGEMBANGAN DESA WISATA BERBASIS AGROBISNIS KAKAO	
Robert La Are	
MODEL PEMBERDAYAAN KARANG TARUNA DI KECAMATAN PAKAL	383
DAN KECAMATAN BENOWO SURABAYA DALAM RANGKA PENYIAPAN	
GENERASI MUDA INDONESIA YANG KOMPETITIF	
Taufiqurrahman, Fitra Mardiana, Trisa Indrawati	
PENYEDIAAN SARANA FISIK KESEHATAN UNTUK MENINGKATKAN	402
PELAYANAN KESEHATAN MASYARAKAT DI KELURAHAN IJOBALIT	
KABUPATEN LOMBOK TIMUR	
Siti Nurul Hijah	
IbIKK KLINIK ANALISIS DNA	417
Dewi Indriyani Roslim, Herman, Roza Elvyra, Nery Sofiyanti, Ennie Chahyadi	
PENINGKATAN KESEJAHTERAAN KELUARGA MELALUI METODE	426
PEMBERDAYAAN KOMUNITAS POSDAYA (PKM DI POSDAYA MASJID	
NURUL IMAN, TEJOAGUNG, KOTA METRO)	
Agus Sujarwanta	
SOSIALISASI KADER KESEHATAN DALAM PEMANFAATAN BOOKLET	437
KEKERASAN TERHADAP PEREMPUAN DAN ANAK	
Ismarwati, Bening Prawita Sari, Dian Kusumaningtyas, Dwi Handayani,	
SOSIALISASI KADER KESEHATAN DALAM PEMANFAATAN BOOKLET	446
UNTUK PENCEGAHAN HIPERTENSI DALAM KEHAMILAN	
Ismarwati, Deby Kurnia Utami, Dian Pratiwi, Winda Windiyani	

PENINGKATAN KAPASITAS PRODUK EKSPOR SARUNG TENUN ATBM MELALUI PROGRAM PENGEMBANGAN PRODUK EKSPOR DI KABUPATEN GRESIK

Andi Iswoyo¹, Trisa Indrawati², Wahyu Nugroho³

^{1,2,3}Universitas Wijaya Putra
andi@uwp.ac.id

ABSTRAK

Tujuan program PPPE ini adalah memacu pertumbuhan ekspor produk Sarung Tenun UKM di Kabupaten Gresik yaitu UKM “Botol Taiz” dan “Botol Al Multazam” dan mempercepat alih teknologi dan manajemen dari Universitas Wijaya Putra sebagai pelaksana program kepada mitra, juga mengembangkan link & match antara Universitas Wijaya Putra, UKM, Pemerintah Kabupaten Gresik dan masyarakat luas. Adapun target khusus program ini adalah diharapkan: (i) UKM dapat meningkatkan omset dan nilai asset sebesar 10% pertahun; (ii) dapat meningkatkan kualitas produk dan desain sarung yang makin variatif ; (iii) UKM dapat memiliki SDM yang trampil tentang kualitas produk serta trampil manajemen ekspor; (iv) UKM dapat menyusun laporan keuangan menggunakan aplikasi Si Apik berbasis Android; (v) UKM memiliki standar *quality assurance* dan persentase jumlah produksi tepat waktu dan berkualitas meningkat menjadi 80%; (vi) meningkatkan kualitas produk dan mempercepat produksi melalui penggunaan mesin skir motor sebanyak 1 unit, serta mesin klos (motor) sebanyak 1 unit disamping melalui penambahan peralatan produksi dan pengurangan waktu tunggu di proses produksi; (vi) mendapatkan tambahan supplier bahan baku 1 suplier setiap tahun; (vii) UKM masuk dalam *directory* Badan Pengembangan Eksport Nasional (BPEN); (viii). Metode pelaksanaan program ini meliputi: pelatihan dan pendampingan dengan kegiatan antara lain: pembuatan mesin dan alat produksi, pengadaan peralatan, keikutsertaan dalam pameran, pembuatan web, penataan ruang penyimpanan bahan baku, barang dan show room, menjalin kerja sama dengan BPEN serta pemrosesan HAKI. Hasil program tahun pertama antara lain; peningkatan omset sebesar 7%, hal ini didukung oleh berfungsinya mesin teknologi tepat guna mesin skir dan press sarung yang dikembangkan dan pengurangan waktu tunggu/bottle neck pada beberapa proses produksi melalui penataan layout produksi dan perbaikan manajemen kerja. UKM mitra sudah mampu menyusun laporan keuangan menggunakan aplikasi Si Apik berbasis android, pelatihan proses skir benang di industri besar di Gresik dan perbaikan kualitas proses produksi dan produk yang dihasilkan.

Kata kunci: Sarung Tenun, UKM, Ekspor, Gresik

PENDAHULUAN

Sarung tenun merupakan produk unggulan Kabupaten Gresik, dimana pengusaha sarung tenun sebagian besar tersebar di beberapa desa antara lain Desa Sekar Kurung Kecamatan Gresik, Desa Wedani, Desa Jambu, Desa Semampir, Desa Cagakagung Kecamatan Cerme, Dusun Karangploso Desa Klampok Kecamatan Benjeng serta beberapa desa lainnya. Usaha ini umumnya adalah usaha turun temurun yang diwariskan oleh keluarga. Meskipun terdapat perusahaan sarung besar di Gresik, namun usaha ini sampai saat ini masih dapat menghidupi pemilik dan pekerjanya, hal ini pasar sarung tenun telah memiliki segmen tersendiri di masyarakat Indonesia bahkan dunia. Sebagian produk sarung Tenun ini oleh pengusahanya telah diekspor ke beberapa negara di asia tenggara dan timur tengah.

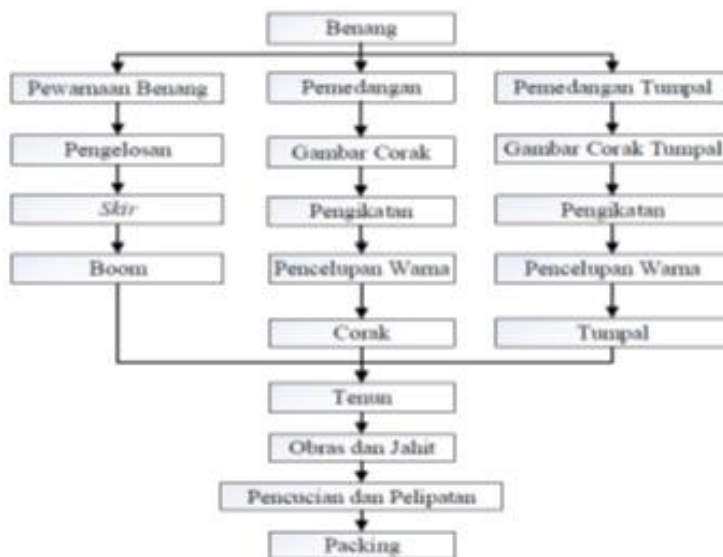
Adapun Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang menjadi mitra dalam Program Pengembangan Produk Ekspor ini adalah UKM Bidang Sandang dan Kulit yang berlokasi di Desa Klampok Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik. Lokasi ini dipilih karena desa ini merupakan salah satu desa dengan industri kecil dan sedang terbanyak di wilayah Kecamatan Benjeng yaitu terdapat 85 industri kecil/rumah tangga dan 6 industri sedang (BPS, 2015). Ada 2 (dua) UKM yang bersedia menjadi Mitra yaitu Botol Ta'iz dengan pemilik Bapak Warsito sebagai UKM yang beralamat di Dusun Karangploso Desa Klampok RT. 10 RW. 05 Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik dan Botol Al Multazam dengan pemilik Ibu Solikhah Sri Hastuti sebagai UKM-2 yang beralamat di Dusun Karangploso Desa Klampok RT. 12 RW. 06 Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik. Kedua mitra bergerak dalam bidang usaha yang sama yaitu Sarung Tenun ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin).

Kondisi kedua mitra dapat digambarkan sebagai usaha kecil yang meskipun sudah lama berdiri namun tidak ada perkembangan yang berarti dan cenderung hanya untuk dapat bertahan. Permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra relatif banyak, yang disebabkan oleh banyaknya permasalahan adalah panjangnya rantai produksi. Dari pengamatan pelaksana, terdapat 15 proses produksi, yaitu; Pewarnaan benang, Pengelosan, Skir dan Lap boom, pemedangan, penggambaran desain/corak sarung, pengikatan, pencelupan warna, pemedangan tumpal, penggambaran desain/corak tumpal, pengikatan tumpal, pencelupan warna, penenunan, obras dan jahit, pencucian dan lipat serta packing.

Permasalahan utama mitra adalah terjadinya penumpukan / *wait in process* yang mengakibatkan *bottle neck* pada beberapa proses, yaitu: pewarnaan, penjemuran (benang tipe 210), pedang (benang tipe 140), penjemuran (benang tipe 140) dan

penenunan (Widi & Nofan, 2013). *Bottle neck* / penyumbatan proses produksi terjadi karena sebagian besar proses produksi dilakukan diluar tempat usaha, diantaranya proses pengikatan dan penenunan. Selain itu hampir semua proses produksi, besaran insentif yang diberikan berdasarkan perolehan hasil kerja sehingga para pekerja yang memiliki etos kerja rendah akan menghambat penyelesaian hasil pada prosesnya.

Permasalahan prioritas untuk diselesaikan pada tahun pertama antara lain; 1) Jumlah peralatan masih kurang terutama alat tenun, pengelosan, pemedangan, mesin jahit, peralatan pewarnaan dan pencelupan; 2) Tidak adanya standar hasil tenunan, sehingga setiap penenun bisa berbeda-beda, hal ini berdampak pada hasil produk yang tidak seragam ; 3) Lay-out proses belum tertata dengan baik, sehingga tidak teratur dan tumpang tindih ; 4) Mutu produk belum terjaga dalam beberapa hal antara lain proses penenunan yang *njlumbat*; 5) Kapasitas produksi yang masih belum bisa memenuhi kebutuhan pasar terutama ekspor; 6) Manajemen produksi: terdapat kekurangan alat produksi, pengelolaan proses produksi belum maksimal; 7) Manajemen keuangan dan Akuntansi: Penggolongan produk, penggolongan biaya, dan pencatatan yang dilakukan selama ini belum digolongkan sebagaimana kaidah-kaidah Akuntansi yang ada; 8) Penjualan ekspor masih melalui broker sehingga terbatas pasar ekspornya.



Gambar 1. Diagram Alur Proses Produksi di UKM-1 “Botol Ta’iz”

Permasalahan lainnya dari sisi Sumber Daya Manusia dan Fasilitas Usaha, masih terdapat beberapa permasalahan, diantaranya; 9) Komitmen dan etos kerja karyawan

perlu ditumbuhkan; 10) Ketrampilan teknik produksi karyawan perlu ditingkatkan; 11) Belum ada pelatihan tentang proses produksi dan Ruang produksi masih belum tertata dengan baik;



Gambar 2. Proses Produksi Sarung Tenun ATBM

Dibidang keuangan, dengan skala bisnis yang sekarang berjalan terdapat permasalahan finansial yang berupa; kurangnya modal kerja, apalagi nanti apabila usahanya berkembang menjadi besar maka tambahan modal kerja sangat diperlukan.

Tabel 1. Kapasitas Produksi dan Harga jual

No	Tahun	UKM Botol Ta'iz		UKM Botol Al Multazam	
		Jumlah (lbr)	Jumlah (Juta Rp.)	Jumlah (lbr)	Jumlah (Juta Rp)
1	2013	4.390	362,17	3.200	260,50
2	2014	5.270	434,77	4.840	415,70
3	2015	6.940	572,55	3.560	327,70
4	2016	7.105	586,16	3.580	329,54

Sumber : Laporan Kemajuan PPPE (Iswoyo, 2017)

METODE

Metode yang digunakan dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi mitra diberikan secara bertahap dengan tahapan sebagai berikut; Tahap I antara lain; 1) Koordinasi dengan mitra dan menentukan program prioritas; 2) Merencanakan keuangan dan sharing dengan mitra; dan 3) Menetapkan tugas dan tanggung jawab masing-masing personil. Sedangkan pada tahap II, antara lain; 1) Mengatur persediaan bahan baku; 2) Pengadaan Mesin Skir; 3) Penambahan Alat Tenun; 4) Penataan layout produksi dan ruang produksi; 5) Pelatihan dan pendampingan desain produk dan mutu produk; 6) Pelatihan dan pendampingan perencanaan produksi; 7) Pelatihan dan Pendampingan administrasi keuangan; dan 8) Peningkatan omset dan asset.

Adapun solusi yang ditawarkan pada pelaksanaan Program ini di tahun pertama difokuskan pada peningkatan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar dan perbaikan manajemen insentif bagi pekerja agar bisa lebih produktif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dalam kegiatan Program Pengembangan Produk Ekspor (PPPE) pada tahun pertama mengacu pada solusi yang ditawarkan dan target luaran PPPE. Beberapa kegiatan dan hasil yang sudah dicapai kegiatan PPPE pada adalah sbb.

Pembuatan Mesin Skir dan Lap Boom bagi Mitra 1

Pembuatan Mesin Skir dan Lap Boom ini ditujukan untuk mempercepat proses produksi dalam pembuatan Boom benang vertikal dasar sebelum proses penenunan. Proses penyekiran dan lap boom sebelumnya menggunakan tenaga tangan dimana kecepatannya sangat tergantung pada kondisi pekerja dibagian tersebut, sedangkan pada proses lap boom membutuhkan tenaga 2 orang. Dengan menggunakan mesin ini proses penyekiran akan menjadi lebih cepat dan hanya memerlukan 1 orang pada proses lap boom karena menggunakan motor penggerak dengan sumber tenaga listrik, sehingga proses penyekiran dan lap boom akan menjadi lebih cepat dan efisien. Selain itu mesin ini menggunakan penggeser sisir otomatis dan dipasang alat penghitung (counter) putaran skir, sehingga putaran skir akan lebih tepat dan akurat. Selain itu pada proses ini juga telah diperbaiki rak benang, sehingga putaran benang lebih teratur untuk mengurangi keruwetan dan benang putus akan lebih mudah terdeteksi serta lingkungan kerja menjadi lebih sehat. Mesin ini digerakkan motor listrik 1 PK satu phase dan menggunakan daya listrik dari generator set.



Gambar 3. Proses Pembuatan Mesin Skir dan Lap Boom

Penambahan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) bagi Mitra 2

Penambahan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) bagi Mitra 2 dilakukan guna meningkatkan kapasitas produksi tenun dan mengganti beberapa ATBM yang rusak

karena lapuk dan hasil produksi yang kurang baik. Penambahan ini dilakukan dengan membeli ATBM milik pengusaha lain yang sudah tidak berproduksi namun masih baik. Selain itu penambahan ATBM ini juga untuk memenuhi banyaknya pengrajin tenun yang berpindah dari pengusaha yang gulung tikar/tidak berproduksi ke Mitra 2. Pada awal tahun melaksanakan, penambahan ATBM sejumlah 40 unit yang ada di rumah masing-masing pengrajin.

Pembuatan Alat Medang bagi Mitra 2

Alat ini berfungsi untuk membuat bentangan benang pada sebuah bidang yang digunakan dalam proses pembuatan corak sarung. Saat ini alat medang milik Mitra 2 dalam kondisi yang tidak layak untuk berproduksi karena beberapa bagian sudah rusak dan memperlambat proses produksi. Alat ini masih menggunakan sistem manual karena banyak penyebab yang tidak bisa dipindahkan ke mesin bertenaga motor listrik. Dengan adanya alat medang ini, produksi di Mitra 2 bisa kembali normal dan tepat waktu.

Pembuatan Mesin Press Sarung bagi Mitra 2

Mesin Press sarung ini digunakan untuk kemasan sarung agar lebih tipis dan rapi sehingga ketika dikemas tidak membutuhkan tempat yang besar. Mesin ini menggantikan mesin manual yang rusak dengan mesin bertenaga dongkrak 20 ton. Selain itu mesin ini meningkatkan kapasitas pengepresan yang semula 3-4 kodi sarung dalam satu kali press dan membutuhkan waktu 4 jam, dengan mesin ini bisa mengepres sampai dengan 8 kodi sarung dalam satu kali press dan membutuhkan waktu 4 jam. Tenaga yang dibutuhkan untuk mengepres juga tidak terlalu berat karena menggunakan tenaga dongkrak.



Gambar 4. Mesin Press Sarung

Pembuatan Alat Klos bagi Mitra 2

Pembuatan alat klos saat ini masih dalam proses pengerjaan di bengkel UWP. Pembuatan alat ini untuk mempercepat proses pengelosan/penggulungan benang ke

media roll kecil yang kemudian digunakan dalam proses skir atau medang. Direncanakan menggunakan motor listrik sebagai penggerak dan bisa 10 roll benang yang bisa dikerjakan dalam satu kali proses.

Pertemuan dengan Agen Ekspor

Dalam pertemuan ini agen ekspor menyampaikan beberapa hal terkait produk sarung ATBM dari Mitra 1 dan Mitra 2, diantaranya bahwa saat ini hanya sarung produksi Mitra 1 dan Mitra 2 yang diminati pasar, berapapun produksi dari kedua mitra bisa langsung diterima Bapak Achmad dan langsung dikirim ke negara importir, dimana saat ini pasar paling besar ke Arab Saudi, hal ini dikarenakan sarung ATBM Produksi Mitra 1 dan Mitra 2 memiliki keunggulan yaitu warna yang soft dan berbeda dengan produk sarung dalam negeri lainnya, desain yang selalu berbeda tiap kodinya (20 lembar sarung) dan rutinitas produksi dari Mitra 1 selalu konsisten beberapa tahun terakhir. Mitra 1 dan Mitra 2 dalam pertemuan ini banyak belajar tentang proses ekspor yang semula tidak pernah diberitahukan.

Hasil pertemuan lainnya antara lain, pihak agen sepakat untuk pengemasan plastik dan pelabelan produk yang selama ini dilakukan oleh agen dipindahkerjakan kepada kedua mitra, hal ini memberikan keuntungan kepada kedua mitra sebesar Rp. 750 s.d. Rp. 1000 per lembar sarung.

Pelatihan Perbaikan Proses Produksi dan Penataan Lantai Produksi

Perbaikan Proses Produksi dilakukan pada beberapa langkah produksi, diantaranya proses pemedangan, desain gambar, pencelupan dan pewarnaan serta penenunan. Hal ini terutama dilakukan untuk mengurangi waktu tunggu proses produksi di banyak bagian. Beberapa tahapan proses yang tidak perlu dipangkas dan percepat proses produksinya dengan mendekatkan ke proses berikutnya, misalnya pada proses pemedangan dan proses penggambaran corak, proses pengiriman hasil tenunan dari pengrajin tenun diminta untuk segera dikirimkan hasilnya tidak menunggu akhir minggu, hal ini dengan memberikan imbalan/ongkos kerja setelah sarung diterima tidak menunggu akhir pekan (hari Minggu).

Perbaikan proses produksi yang paling utama adalah adanya perbaikan pola penggajian/upah kepada pekerja terutama pada proses pengikatan dan penenunan. Hasil pengamatan pelaksana pada kedua proses ini, diketahui bahwa pada kedua proses ini dikarenakan dilakukan di rumah pekerja, maka banyak terjadi penghambatan proses. Pada proses pengikatan benang pada pedangan misalnya, pekerja mengambil pedangan di lokasi usaha kemudian dibawa pulang dan dikerjakan di rumah.

Pelaksana dalam hal ini memberikan solusi dengan menyarankan kepada mitra untuk memberikan upah lebih kepada pekerja yang menyelesaikan pekerjaan lebih cepat dari target yang ditetapkan dan mengurangi upah pada pekerjaan yang tidak mencapai target.

Pada 2 bulan pertama (Juli-Agustus 2017) pelaksanaan ketentuan diatas, didapatkan ada peningkatan kecepatan proses produksi sebesar 7-11%. Peningkatan tersebut dikarenakan pekerja ikat dan tenun lebih termotivasi untuk meningkatkan hasil produksinya untuk mendapatkan upah yang lebih besar. Perbaikan ini sementara hanya dilakukan pada mitra UKM Botol Ta'iz, dikarenakan mitra UKM Botol Al Multazam pada bulan Juli tidak berproduksi disebabkan kehabisan bahan baku dan mulai berproduksi lagi pada pertengahan bulan Agustus 2017.

Pelatihan Pengelolaan Keuangan

Kondisi awal pengelolaan keuangan Mitra 1 dan Mitra 2 masih menggunakan pencatatan yang sederhana yang tujuan utamanya hanya untuk mengetahui besaran produk sarung yang disetor kepada agen ekspor dan jumlah kas yang diterima setiap minggunya dari agen ekspor. Pencatatan ini masih sangat sederhana pada sebuah buku kecil. Uraian pencatatan hanya terdiri dari tanggal transaksi, jumlah sarung yang disetor dan jumlah kas yang diterimakan. Dalam kegiatan ini, Mitra 1 dan Mitra 2 diajarkan untuk menggunakan aplikasi keuangan bagi pengusaha UMKM yang dikembangkan oleh Bank Indonesia, yaitu “Si Apik” yang berbasis android sehingga sangat terjangkau bagi kedua mitra.

Aplikasi ini dipilih karena kemudahan yang disajikan dan distandarisasi oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) serta berbasis Standar Akuntansi – Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK-ETAP) (Bank Indonesia, 2015).



Gambar 5. Pelatihan Penggunaan Aplikasi Keuangan “Si Apik”

SIMPULAN

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan kegiatan-kegiatan yang sudah dilaksanakan sebagai berikut: 1). Pembuatan Mesin Skir dan Lap Boom bagi Mitra 1 "Botol Ta'iz", dengan menggunakan mesin ini proses penyekiran akan menjadi lebih cepat dan efisien. ; 2). Penambahan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) bagi Mitra 2 "Botol Al-Multazam; 3). Pembuatan Alat Medang bagi Mitra 2 "Botol Al-Multazam"; 4). Pembuatan Mesin Press Sarung bagi Mitra 2 "Botol Ta'iz"; 5). Pembuatan Desain Alat Klos bagi Mitra 2 "Botol Al-Multazam"; 6). Telah diadakan pertemuan dengan Agen Ekspor untuk meningkatkan kapasitas penjualan dan pengemasan oleh mitra; 7). Pelatihan Perbaikan Proses Produksi dan Penataan Lantai Produksi; 8). Perbaikan Proses Produksi dilakukan pada beberapa langkah produksi; 9). Pelatihan Pengelolaan Keuangan dengan menggunakan aplikasi keuangan "Si Apik" yang berbasis android.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Dirjen Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi, Kopertis Wilayah VII Jawa Timur, Universitas Wijaya Putra, Pemerintah Kabupaten Gresik, Kepala Desa Klampok Kecamatan Benjeng dan Mitra yang bekerjasama dengan program ini.

DAFTAR REFERENSI

- Bank Indonesia. 2015. *Pedoman Pencatatan Transaksi Keuangan Usaha Kecil Badan Usaha Bukan Badan Hukum Sektor Manufaktur. Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia*. Jakarta.
- BPS Kabupaten Gresik. 2015. *Kecamatan Benjeng dalam Angka 2015*. Katalog BPS: 1102001.3525060.
- Iswoyo, Andi, Indrawati, Trisa & Nugroho, Wahyu. 2017. *Laporan Kemajuan Program Iptek bagi Produk Ekspor, IbPE Sarung Tenun ATBM di Kabupaten Gresik*. Universitas Wijaya Putra. Surabaya.
- Widhy Wahyani dan Nofan Hadi Ahmad. (2012, 14 Juli). Analisis Bottle Neck Dengan Pendekatan Simulasi Arena Pada Produk Sarung Tenun Ikat Tradisional (Studi Kasus Pada UKM Sarung Tenun Ikat Tradisional di Desa Wedani, Kecamatan Menganti, Kabupaten Gresik). *Seminar Nasional Inovasi Rekayasa Teknologi (SNIRT) Ke - 1, Tahun 2012. Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945, Cirebon, Indonesia*.

PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT DIFABEL

Ihwan Susila¹, Syamsudin² Sidiq P. Nugroho³, Aflit N. Praswati⁴

Universitas Muhammadiyah Surakarta
anp122@ums.ac.id

ABSTRAK

Mayoritas penduduk Kabupaten Klaten Jawa Tengah memiliki mata pencaharian sebagai petani. Nilai tambah sektor pertanian yang rendah membuat penghasilan rendah. Lemahnya kondisi perekonomian masyarakat hendaknya menjadi perhatian akademisi dan pemerintahan daerah. Masyarakat difabel merupakan bagian yang memiliki ketergantungan dengan keluarga petani. Jumlah masyarakat difabel di Desa Beku, Karanganom, Klaten, Jawa Tengah yaitu 42 orang. Saat ini masyarakat difabel tersebut memulai usaha produksi sabun. Keterampilan membuat sabun didapatkan dari pelaksanaan program desa inklusi kerjasama Pemerintah Daerah Klaten dan Persatuan Penyandang Cacat Klaten (PPCK). Keterbatasan fisik membuat masyarakat ini lemah dalam meningkatkan kesejahteraan ekonominya. Rasa tidak percaya diri menjadikan usaha ini kurang maksimal dalam hal produksi maupun pemasarannya. Permasalahan masyarakat difabel yaitu kurangnya motivasi berwirausaha, jenis sabun terbatas pada sabun cuci piring, metode pemasaran sangat sederhana hanya melalui mulut ke mulut. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat difabel Desa Beku, Karanganom, Klaten, Jawa Tengah. Metode pengabdian adalah dengan pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB), mengadakan pelatihan peningkatan motivasi wirausaha. Hasil yang diperoleh adalah masyarakat difabel menjadi lebih mandiri di bidang ekonomi, terbentuknya KUB, peningkatan motivasi wirausaha. Kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini adalah kondisi ekonomi masyarakat difabel dapat meningkat dengan dukungan dari akademisi dan pemerintah daerah, melalui pembentukan KUB dan peningkatan motivasi wirausaha.

Kata kunci: difabel, KUB, kelembagaan, motivasi, difersifikasi, pemasaran

PENDAHULUAN

Pemerataan dan penanggulangan kemiskinan menjadi fokus strategi pembangunan Indonesia. Kemiskinan merupakan permasalahan yang kompleks dan multidimensi (Tjokrowinoto dalam Suryono, 2004). Profil kemiskinan dapat dilihat dari kondisi ekonomi, sosial, politik, aset dan lain sebagainya. Faktor

ekonomi pada rendahnya penghasilan sehingga tidak dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Faktor sosial yaitu tidak masuknya masyarakat miskin kedalam institusi sosial yang ada dan budaya kemiskinan yang merusak kualitas kerja dan etos kerja. Faktor politik yaitu tidak dimilikinya wadah organisasi yang dapat memperjuangkan aspirasi dan kebutuhan masyarakat miskin, sehingga mereka terlepas dari proses pengambilan keputusan penting menyangkut kesejahteraannya. Faktor aset yaitu rendahnya kepemilikan aset yang dapat dijadikan modal hidup, termasuk kualitas sumber daya manusia, peralatan kerja, modal dan sebagainya.

Desa Beku Kecamatan Karanganyar Kabupaten Klaten Jawa Tengah memiliki penduduk yang mayoritas bekerja sebagai petani. Sektor pertanian memiliki nilai tambah yang rendah membuat penghasilan menjadi rendah. Kondisi perekonomian masyarakat petani yang rendah masih ditambah dengan menanggung kehidupan anggota keluarga yang difabel. Keterbatasan fisik yang dimiliki membuat lemahnya pergerakan ekonomi masyarakat difabel.

Masyarakat difabel di Desa Beku telah mendapatkan keterampilan produksi sabun melalui program kerjasama Pemerintah Desa dan Persatuan Penyandang Cacat Klaten (PPCK). Produksi sabun telah dilakukan oleh 42 orang difabel Desa Beku. Selama ini hanya terdapat satu jenis sabun yaitu sabun cuci piring. Produksi masih berjalan sendiri-sendiri. Belum ada lembaga yang menaungi para pembuat sabun. Produksi belum dilakukan secara rutin karena kurangnya motivasi usaha para penyandang difabel. Pemasaran dilakukan melalui penyampaian informasi produk dari mulut ke mulut. Permasalahan diatas perlu segera diatasi agar masyarakat difabel menjadi lebih mandiri secara ekonomi. Kavoura and Andersson (2016), pendidikan berperan penting dalam perkembangan minat wirausaha. Kakouris and Georgiadis (2016) pendidikan kewirausahaan merupakan kombinasi dari keterampilan kognitif dan non kognitif. Hunjra et al dalam Agbim (2013) menyatakan bahwa masyarakat yang mengikuti kursus manajemen dan kewirausahaan memiliki minat yang tinggi dalam menjalankan usaha baru. Minat ini muncul karena meningkatnya kepercayaan diri dengan bekal keterampilan usaha dan kemampuan meminimalisir resiko usaha.

Selain Pemerintah Daerah, perguruan tinggi juga memiliki peran dalam peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat difabel. Peran ini diwujudkan melalui program pengabdian masyarakat. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat difabel Desa Beku, Karanganyar, Klaten, Jawa Tengah.

METODE

Metode pengabdian adalah pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB), mengadakan pelatihan peningkatan motivasi wirausaha dan peningkatan keterampilan difersifikasi produk sabun. Pelaksanaan dilakukan di Balai Desa Beku Karangano Klaten. Alat yang dibutuhkan berupa mikrofon dan meja kursi. Sarana prasarana mendapat dukungan dari Pemerintah Desa setempat. Kegiatan diikuti oleh masyarakat difabel Desa Beku Karangano Klaten.

Pembentukan KUB.

Program pembentukan KUB dikoordinasi oleh Dr. Syamsudin dan Sidiq Permono N, SE., MM seorang ahli tata kelola organisasi dan manajemen sumber daya manusia. Pembentukan KUB menjadi solusi pertama dalam memecahkan masalah mitra yaitu belum adanya lembaga yang menaungi para pengusaha difabel. Pengokohan kelembagaan masyarakat dapat mengatasi masalah kemiskinan melalui pemberdayaan kelembagaan maupun penguatan organisasi masyarakat. Pemerintah melakukan upaya pengentasan kemiskinan dalam bentuk proyek-proyek pembangunan seperti Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Perdesaan. Target utama PNPM adalah wilayah kantong-kantong kemiskinan di pedesaan. Program pembentukan Kelompok Usaha Bersama bertujuan agar masyarakat miskin dapat diakses oleh program pemberdayaan pemerintah. Pembentukan KUB melalui beberapa tahapan yaitu sosialisasi program, seleksi peserta program, pendampingan, evaluasi dan monitoring. Ojokuku and Ogunwoye (2014) wirausaha menjadi salah satu strategi pengembangan ekonomi negara berkembang, khususnya dalam menyerap tenaga kerja, pendorong kesejahteraan dan mengurangi kemiskinan. Pentingnya program pelatihan keterampilan wirausaha yang terorganisir dan pendidikan kewirausahaan masuk dalam kurikulum sekolah sebagai bekal sukses dalam menjalankan bisnis. Personal skills, interpersonal skills, communication skills, intercultural skills, thinking skills and entrepreneurial skills diperlukan untuk dapat lebih bersaing dalam dunia bisnis. Kemampuan komunikasi dengan bahasa internasional, kerjasama, melek media, kreatifitas, berpikir, pemecahan masalah, intercultural skills, civic participation dan tanggung jawab (Ahonen and Kinnunen, 2015). Keterampilan yang kurang dikuasai oleh wirausaha antara lain:

- a. Keterampilan kewirausahaan, berkaitan dengan kepemimpinan, penentuan tujuan, orientasi wirausaha, keinginan untuk mengambil resiko, toleransi terhadap ketidakpastian, hubungan manusia, inovasi dan pengawasan internal.
- b. Keterampilan teknis, meliputi komunikasi oral, keterampilan berorganisasi, pengambilan keputusan, pemahaman dan pengaplikasian keuangan.

- c. Keterampilan usaha, seperti perencanaan usaha, manajemen keuangan, pembukuan, pemasaran, pengembangan produk baru dan tantangan disetiap tahapan pengembangan bisnis.

Keberadaan KUB sebagai sarana untuk meningkatkan usaha ekonomi produktif, pengembangan diri dan wadah berbagai pengalaman bagi anggota. KUB sebagai media untuk meningkatkan motivasi warga miskin untuk lebih maju secara sosial dan ekonomi, meningkatkan interaksi dan kerjasama dalam kelompok, mendayagunakan potensi dan sumber ekonomi lokal, mengembangkan budaya wirausaha, mengembangkan akses pasar dan menjalin kemitraan sosial ekonomi berbagai pihak yang terkait.

Adanya KUB membuat keluarga miskin lebih sering berkomunikasi, saling mengenal, dan dapat menyelesaikan masalah yang terjadi. Usaha yang sebelumnya berjalan sendiri-sendiri kemudian dikembangkan dalam kelompok sehingga setiap anggota dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam kegiatan usaha ekonomi produktif, usaha kesejahteraan sosial serta kemampuan organisasi. Meningkatkan kemampuan manajerial dalam pengelolaan usaha dan menggali suber-sumber yang dapat dimanfaatkan untuk kemajuan usaha. KUB dapat meningkatkan pengendalian emosi, kegotongroyongan, kekeluargaan, kepedualian dan kesetiakawanan sosial, baik antara anggota KUB ataupun mas

Pelatihan motivasi wirausaha

Peningkatan motivasi wirausaha dilakukan dalam sebuah pertemuan yang menghadirkan narasumber dari akademisi dan diikuti oleh 42 orang difabel di Desa Beku, Karangnom, Klaten. Narasumber pelatihan motivasi wirausaha yaitu seorang akademisi yang memiliki perhatian tentang perkembangan UMKM. Scheepers & Bayat (2013) menjelaskan tentang model pelatihan kewirausahaan yang dibedakan kedalam beberapa fase, yaitu:

- a. Transfer pengetahuan, melalui pemaparan materi berkaitan dengan sukses berwirausaha dan dilanjutkan dengan diskusi interaktif.
- b. Peningkatan keterampilan, peserta diberik studi kasus bisnis nyata yang mengaplikasikan teori dan konsep yang telah diberikan pada fase satu.
- c. Simulasi bisnis, melakukan praktek pada bisnis nyata dengan resiko dan tantangan riil.
- d. Implementasi bisnis, peserta telah dapat mengimplementasikan keterampilan pada dunia usaha sesungguhnya.
- e. Sukses, kesuksesan dalam pencapaian tujuan, kepuasan kerja, peningkatan jumlah mitra, peningkatan turnover, laba dan tenaga kerja.

Hani (2015) motivasi wirausaha muncul dari keinginan diri sendiri, penghasilan tambahan keluarga, melanjutkan bisnis keluarga, kebebasan ekonomi dan lain-

lain. Motivasi ini juga mengalami tantangan yang bisa saja menghambat proses motivasi wirausaha seperti sikap konservatif sosial, diskriminasi gender, kurangnya keterampilan, dan fasilitas pelatihan, masalah infrastruktur dan lain-lain. Dukungan berupa modal dan kepercayaan untuk mengelolanya akan meningkatkan motivasi wirausaha. Hessels and Galderen (2008) untuk lebih memanfaatkan kewirausahaan sebagai sumber potensial inovasi, penciptaan lapangan pekerjaan dan pertumbuhan ekonomi maka pembuat kebijakan akan menghadapi tantangan merancang sistem jaminan sosial. Sistem jaminan sosial disusun berupa pendapatan yang memadai dikombinasi dengan insentif bagi pengusaha yang inovatif dan berorientasi ekspor, bisa dalam bentuk diskon.

Fahazarina *et. al.*, (2015) meneliti tentang motivasi wirausaha antara pria dan wanita. Pria termotivasi untuk berwirausaha dikarenakan oleh faktor inovasi dan pengambilan risiko. Sedangkan permasalahan keluarga lebih cenderung memotivasi wanita untuk berwirausaha meskipun keterampilannya masih minim. Hal ini mendorong pemerintah dalam membuat program kebijakan kewirausahaan berdasarkan gender. Choukir and Hentati (2013) juga meneliti tentang motivasi wirausaha pria dan wanita. Motivasi wirausaha dibedakan menjadi dua yaitu *pull factors*, *push factors*, *balance factors* dan *emotional factors*. *Pull factors* motivasi wirausaha terdiri dari kebebasan dan kemandirian (keuangan atau lainnya), kebutuhan akan kekuasaan, dan kreatifitas. Kesuksesan dan pencapaian. *Push factors* dari motivasi wirausaha adalah menganggur, kehilangan pekerjaan, kekurangan pekerjaan, kurang tersedianya lapangan pekerjaan, insentif dari pemerintah. *Balance factors* terdiri dari keseimbangan antara pekerjaan dan keluarga (bekerja di rumah dengan waktu yang fleksible), kerja dan keluarga.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan diungkapkan secara jelas dan lugas menggunakan kalimat sederhana. Hasil sebaiknya ditampilkan berupa grafik/gambar atau tabel. Berikut ini adalah ketentuan Tabel dan Gambar (lihat contoh tabel 1 dan gambar 1).

Pelaksanaan program berjalan dengan lancar. Sasaran pelatihan yaitu pelaku usaha sekaligus penyandang difabel berpartisipasi secara aktif dalam setiap program. Narasumber kelembagaan yaitu Dr. Syamsudin memaparkan manfaat adanya kelembagaan bagi suatu usaha kecil sehingga peserta dapat memahami pentingnya kelembagaan dan bersedia membentuk KUB. Pembentukan KUB difasilitasi oleh Pemerintah Desa Beku Kecamatan Karangnom Klaten. Melalui proses musyawarah bersama kemudian diambil keputusan KUB bernama Sumber Rejeki yang bergerak dibidang produksi sabun cuci.

Tabel 1. Hasil Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat

No.	Program	Kegiatan	Hasil
1	Penguatan Kelembagaan	Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) Narasumber: Dr. Syamsudin dan Sidiq Permono N, SE., MM	Terbentuk KUB bernama Sumber Rejeki produksi sabun cuci.
2	Peningkatan Motivasi Wirausaha	Pelatihan motivasi wirausaha. Narasumber: Ihwan Susila, Ph.D dan Aflit Nuryulia P, SE., MM	Peningkatan motivasi wirausaha terlihat dari kemauan untuk bergabung menjadi KUB, melakukan produksi secara rutin.

Sumber: Diolah dari laporan pelaksanaan pengabdian masyarakat

Sinergi para pihak yang terkait dalam pengembangan masyarakat ini dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 2. Sinergi Para Pihak dalam Pengembangan Masyarakat

Kegiatan	Peran UMS	Peran Pemerintah
Pembentukan Kelompok Usaha Bersama	Narasumber dan dana	Fasilitasi sarana prasarana dan pembentukan KUB
Pelatihan motivasi wirausaha	Narasumber dan dana	Penyediaan sarana dan prasarana

Sumber: Diolah dari laporan pelaksanaan pengabdian masyarakat

Beberapa dokumentasi program pelaksanaan pengabdian masyarakat difabel Desa Beku Kecamatan Karangnom Klaten yaitu:



Gambar 1. Narasumber dan Perangkat Pemerintah Desa



Gambar 2. Peserta Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat



Gambar 3. Proses Pembuatan Sabun Cuci Oleh Masyarakat Difabel



Gambar 4. Produk Sabun Cuci Siap Jual

SIMPULAN

Pemerataan dan penanggulangan kemiskinan menjadi fokus strategi pembangunan Indonesia. Desa Beku, Karanganom, Klaten, Jawa Tengah memiliki masyarakat berpenghasilan rendah karena mengalami keterbatasan fisik (difabel). Untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat ini, maka dibutuhkan kerjasama tanggungjawab sosial baik dari akademisi ataupun pemerintah. Tanggungjawab sosial dilakukan melalui program pengabdian masyarakat untuk menyelesaikan masalah yang dialami. Permasalahan yang disepakati untuk diatasi lebih dahulu yaitu proses usaha pembuatan sabun masih berjalan sendiri-sendiri, belum ada lembaga yang menaungi para pembuat sabun. Produksi belum dilakukan secara rutin karena kurangnya motivasi usaha para penyandang difabel. Metode pengabdian masyarakat yaitu pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) dan mengadakan pelatihan peningkatan motivasi wirausaha. Hasil yang diperoleh adalah masyarakat difabel menjadi lebih mandiri di bidang ekonomi, terbentuknya KUB, peningkatan motivasi wirausaha. Kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini adalah kondisi ekonomi masyarakat difabel dapat meningkat dengan dukungan dari akademisi dan pemerintah daerah, melalui pembentukan KUB dan peningkatan motivasi wirausaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Silahkan tuliskan ucapan terima kasih jika ada. Terimakasih atas kerjasama dari mitra baik masyarakat difabel, pihak Kelurahan Desa Beku Kecamatan Karanganom Kabupaten Klaten. Serta terimakasih kepada LPPM Universitas Muhammadiyah Surakarta atas dukungan bagi pelaksanaan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR REFERENSI

- Agbim, K. C., Owutuamor, & Oriarewo. (2013). Entrepreneurship Development and Tacit Knowledge : Exploring the Link between Entrepreneurial Learning and Individual Know-How. *Journal of Business Studies Quarterly*, 5(2), 112–129.
- Ahonen, A. K and Kinnunen, P. (2015). How Do Students Value The Importance of Twenty-first Century Skills?, *Scandinavian Journal of Educational Research*, vol. 59, No. 4. pp 395-412.
- Choukir, J., & Hentati, M. B. (2013). Entrepreneurship Motivation : Tunisian Case. *American Journal of Industrial and Business Management*, 2013(December), 746–753.
- Fahazarina, S., Aidil, M., Awang, R., & Habibah, N. (2015). Discovering Small Business Start up Motives , Success Factors and Barriers : A Gender Analysis. *Procedia Economics and Finance*, 31(15), 436–443. [http://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01218-6](http://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01218-6).
- Hani, F. F. (2015). Entrepreneurial Motivation and Challenges : A Study on Women Entrepreneurs in Sylhet City. *Global Disclosure of Economic and Business*, 4(2), 111–123.
- Hessels, J., Galderen, M. van, & Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations and their drivers. *Spinger*, 31, 323–339. <http://doi.org/10.1007/s11187-008-9134-x>.
- Kakouris, A., & Georgiadis, P. (2016). Analysing entrepreneurship education : a bibliometric survey pattern. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(6), 1–18. <http://doi.org/10.1186/s40497-016-0046-y>
- Kavoura, A., & Andersson, T. (2016). Applying Delphi method for strategic design of social entrepreneurship. *Emerald Group Publiship Limited*, 65(3), 185–205. <http://doi.org/10.1108/LR-06-2015-0062>.
- Scheepers, C. A., & Bayat, M. S. (2013). The Generational Influence on The Entrepreneurial Sustainability of Tibb Healthcare Practitioners in Cape Town. *Arabian Journal of BUssiness and Management Review*, 3(3), 105–120.
- Suryono, Agus. (2004). *Pengantar Teori Pembangunan*. Malang: UMM Press.

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DESA KARANGTALUN KECAMATAN NGLUWAR MELALUI PENGANEKARAGAMAN OLAHAN IKAN BAWAL

Muzzazinah¹, Yudi Rinanto², dan Nurmiyati³

Prodi Pendidikan Biologi, FKIP UNS Solo

¹yayin_am@yahoo.com

ABSTRAK

Sebagai desa dengan mayoritas petani padi, dusun Jangkang Desa Karangtalun memanfaatkan sebagian lahan sawah sebagai budi daya ikan bawal. Tiap kepala keluarga minimal memiliki 1 buah kolam. Dalam satu tahun, masyarakat dapat memanen ikan Bawal 2 kali, dengan hasil panen yang sangat melimpah, minimal 500 kg per sekali panen. Masyarakat memanfaatkan ikan bawal sebagai selingan lauk pauk keluarga. Selebihnya dijual dalam kondisi segar dengan harga jual Rp. 8.500 s/d Rp. 12.500. Masyarakat tidak pernah menjual hasil panen dalam bentuk olahan. Permasalahan yang dialami oleh mitra dalam upaya peningkatan nilai ekonomis ikan Bawal melalui pengolahan ikan adalah: 1. Mitra belum memiliki wawasan dan pengetahuan mengenai aneka bentuk olahan ikan khususnya ikan Bawal 2. Mitra belum memiliki keterampilan mengolah ikan Bawal menjadi produk olahan yang bernilai jual tinggi 3. Mitra belum memiliki alat pendukung dalam pengolahan ikan Bawal menjadi produk olahan yang bernilai jual tinggi. Target kegiatan penerapan teknologi pengolahan ikan Bawal ini adalah: 1. Mitra mendapatkan wawasan dan keterampilan dalam pengolahan ikan bawal sebagai upaya diversifikasi olahan ikan dalam bentuk abon ikan, nugget ikan, kerupuk kulit dan keripik sirip ikan bawal 2. Mitra dapat menerapkan teknologi tepat guna pengolahan ikan berupa alat penapis minyak pada produk olahan ikan Bawal 3. Kegiatan ini dilaksanakan dalam 3 (tiga) tahap yaitu sosialisasi, pelaksanaan dan pemantauan. Luaran yang dihasilkan berupa: 1) teknologi tepat guna alat penapis minyak pada produk olahan ikan Bawal, dan 2) Produk olahan ikan Bawal berupa: Abon ikan Bawal, Nugget ikan Bawal, Kerupuk kulit Ikan Bawal dan Keripik sirip Ikan Bawal.

Kata kunci: diversifikasi olahan ikan, ikan bawal, alat penapis minyak

PENDAHULUAN

Dusun Jangkang merupakan salah satu dusun yang ada di wilayah Desa Karangtalun Kecamatan Ngluwar, Kabupaten Magelang. Dusun ini merupakan wilayah pertanian dan perikanan yang produktif di Kecamatan Ngluwar. Luas lahan pertanian kurang lebih 15 ha. Lahan pertanian di dusun ini sangat subur dan sangat potensial untuk ditanami sayuran. Lahan pertanian berupa sawah dan lahan kering sangat luas. Sumber air di daerah ini sangat melimpah, hal ini didukung oleh letak desa ini yang sangat dekat dengan Sungai Progo. Dengan adanya lahan yang luas dan sumber air yang melimpah, banyak warga di daerah ini selain bertani juga membudidayakan ikan air tawar. Mayoritas masyarakat membudidayakan ikan Bawal dengan pakan utama berupa rumput-rumputan dan sisa tanaMan sayur-sayuran yang merupakan komoditas utama di daerah ini.

Dusun Jangkang, Desa Karangtalun memiliki kurang lebih 50 kepala keluarga yang membudidayakan ikan Bawal. Tiap kepala keluarga minimal memiliki 1 buah kolam dengan kapasitas paling banyak 2.000 ekor ikan. Dalam satu tahun, masyarakat dapat memanen ikan Bawal 2 kali, dengan hasil panen yang sangat melimpah, minimal 500 kg per kepala keluarga dalam setiap kali panen. Masyarakat biasanya memanfaatkan ikan bawal sebagai selingan lauk pauk keluarga. Hasil selebihnya biasanya dijual dalam kondisi segar dengan harga jual Rp. 8.500 s/d Rp. 12.500. Masyarakat tidak pernah menjual hasil panen dalam bentuk olahan. Hal ini disebabkan karena masyarakat khususnya kaum ibu di daerah ini belum memiliki keterampilan dalam mengolah ikan Bawal.

Hasil olahan ikan memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan harga ikan segar. Butuh sedikit sentuhan teknologi dan keterampilan untuk mengolah ikan khususnya ikan Bawal menjadi produkolahan yang dapat meningkatkan nilai jual dan memperpanjang waktu simpan ikan.

Mitra dalam kegiatan ini adalah masyarakat pembudidaya ikan Bawal dan kelompok ibu-ibu PKK di Desa Karangtalun, Kecamatan Ngluwar Kabupaten Magelang. Potensi SDM di daerah ini sangat potensial. Ibu-ibu PKK dapat diberdayakan sebagai kelompok yang produktif. Potensi panen yang melimpah setiap tahunnya jika dikelola dan diberikan sentuhan teknologi merupakan peluang yang cukup besar untuk meningkatkan pendapatan para peternakan Bawal di tempat ini. Untuk meningkatkan nilai jual ikan Bawal, perlu dilakukan pengolahan sehingga menghasilkan produk olahan ikan. Beberapa alternatif yang dapat dilakukan adalah pengolahan dalam bentuk abon, nugget, keripik sirip dan kerupuk kulit.

Untuk mengolah ikan diperlukan keterampilan dan sentuhan teknologi. Mitra dalam kegiatan ini adalah kelompok peternak ikan Bawal dan ibu-ibu PKK yang belum memiliki keterampilan dalam pengolahan ikan bawal yang komersial. Mitra juga memiliki keterbatasan dalam hal peralatan yang digunakan dalam mengolah ikan.

Berdasarkan kondisi di atas, permasalahan yang dialami oleh mitra dalam upaya peningkatan nilai ekonomis ikan Bawal:

1. Mitra belum memiliki wawasan dan pengetahuan mengenai aneka bentuk olahan ikan khususnya ikan Bawal
2. Mitra belum memiliki keterampilan mengolah ikan Bawal menjadi produk olahan yang bernilai jual tinggi

Mitra belum memiliki alat pendukung dalam pengolahan ikan Bawal menjadi produk olahan yang bernilai jual tinggi.

METODE

Kegiatan penerapan teknologi pengolahan ikan Bawal menggunakan metode penyuluhan dan pelatihan pengolahan ikan serta pendampingan berkelanjutan. Dalam pelaksanaannya, kegiatan ini dibagi dalam 3 (tiga) tahap pokok yaitu:

Tahap 1. Survei, Perancangan TTG dan Sosialisasi

Berdasarkan hasil survei, masyarakat di Desa Karangtalun, Kecamatan Ngluwar Kabupaten Magelang memiliki potensi perikanan air tawar khususnya Bawal yang cukup melimpah. Akan tetapi, potensi bawal yang ada belum dimaksimalkan untuk mendapatkan nilai ekonomis yang lebih baik. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan warga masyarakat dan ketiadaan peralatan yang mendukung dalam upaya diversifikasi olahan Bawal.

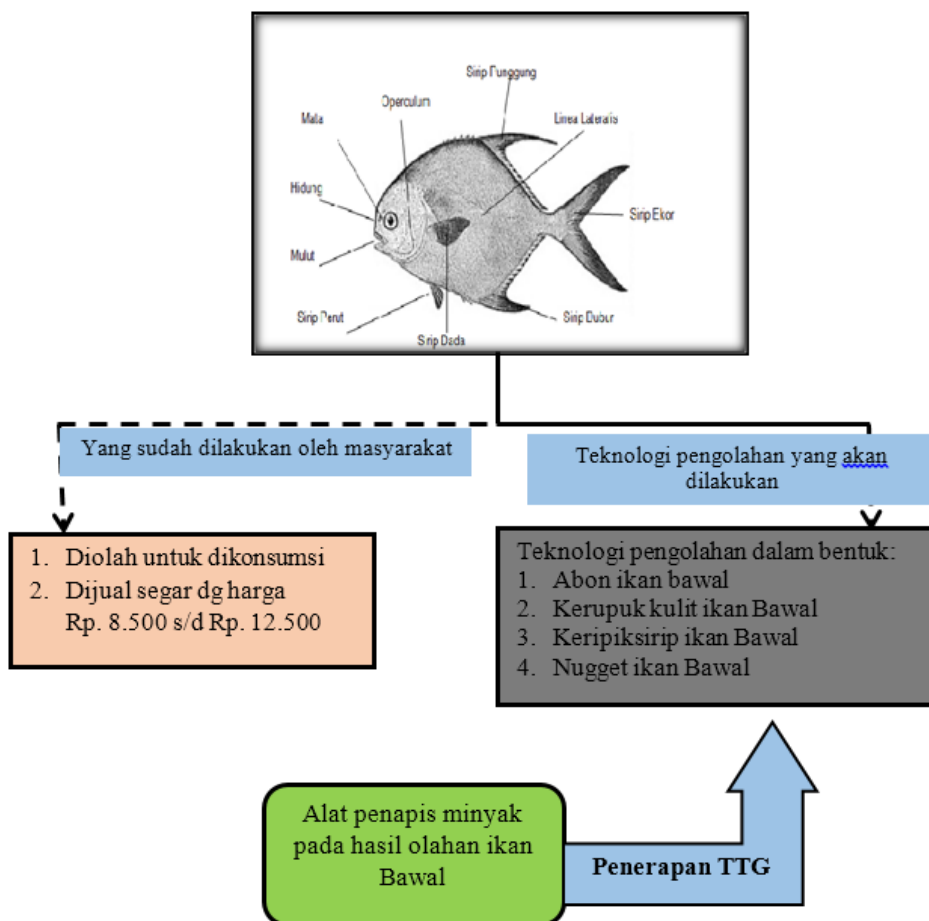
Upaya pemecahan permasalahan yang dihadapi oleh mitra diwujudkan dalam suatu kegiatan penerapan teknologi tepat guna yang akan ditransferkan kepada anggota mitra. Dalam hal ini teknologi tepat guna yang diterapkan adalah teknologi pengolahan ikan bawal menjadi olahan makanan yang memiliki nilai ekonomis lebih tinggi dibandingkan dengan nilai ekonomis ikan Bawal tanpa diolah. Teknologi tepat guna yang diterapkan adalah alat penapis minyak yang digunakan untuk menapis minyak pada produk olahan berupa abon, krupuk kulit dan kripik sirip yang berbahan dasar ikan bawal. Teknologi pengolahan ikan yang diterapkan adalah pengolahan ikan dengan metode pelumatan daging. Dalam hal ini dihasilkan produk olahan berupa abon ikan Bawal dan nugget ikan Bawal. Untuk menambah hasil olahan,

maka bagian tubuh ikan selain daging dapat dimanfaatkan yaitu dalam bentuk kerupuk kulit ikan dan keripik sirip ikan.

Sosialisasi kegiatan dilakukan oleh tim pelaksana kepada mitra. Sosialisasi berupa pemaparan kegiatan penerapan teknologi tepat guna yang dilaksanakan bersama dengan mitra. Dalam kegiatan sosialisasi ini melibatkan seluruh anggota tim dan anggota mitra.

Tahap 2. Pelaksanaan Kegiatan

Skema penerapan teknologi tepat guna yang akan diterapkan kepada mitra adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Penerapan Teknologi Tepat Guna Yang Diberikan Kepada Mitra

Tahap 2. Pelaksanaan Program

Pelaksanaan program kegiatan melibatkan kerjasama aktif antara tim dengan mahasiswa sebagai fasilitator dan mitra sebagai objek sekaligus subjek pelaksana program kegiatan. Dalam pelaksanaan program ini dilakukan penyuluhan dan pelatihan pengolahan ikan Bawal sebagai bentuk diversifikasi olahan ikan. Program yang dilakukan tim pengabdian bersama mitra meliputi:

Uji coba Teknologi Tepat Guna dan Optimasi Pengolahan Ikan Bawal yang akan Diterapkan

Uji coba TTG dan pengolahan ikan Bawal dilakukan di Lab. Biologi FKIP UNS. Uji coba ini dilakukan untuk memastikan fungsi alat yang digunakan serta optimasi pengolahan ikan Bawal. Dalam pengolahan ikan Bawal, diterapkan teknologi pengolahan dalam bentuk pelumatan daging dan pemanfaatan bagian-bagian ikan secara optimal. Bentuk olahannya adalah sebagai berikut:

Abon Ikan Bawal

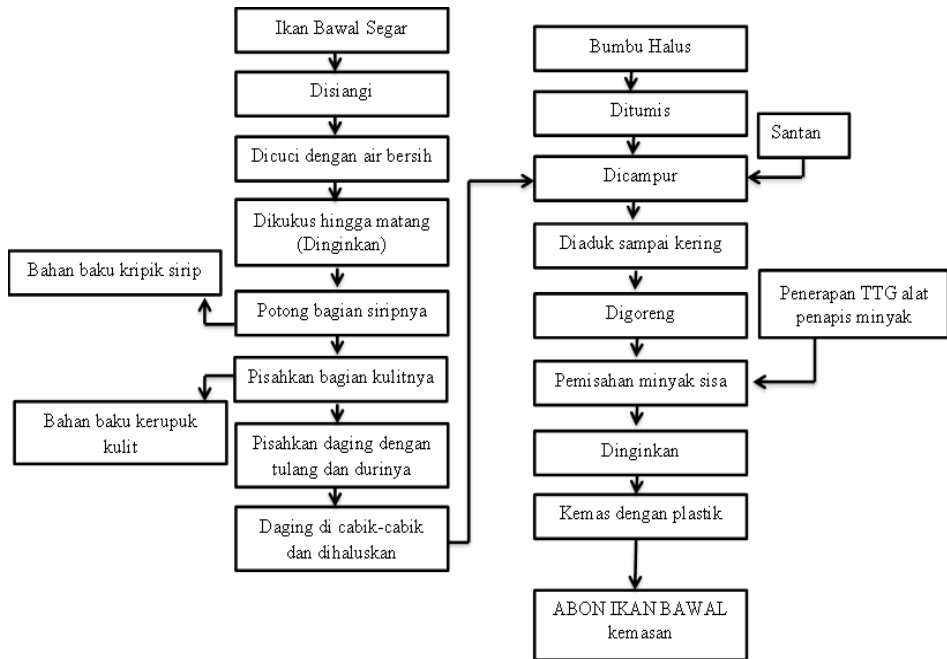
Bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan abon ikan Bawal adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Bahan-bahan Abon Ikan Bawal

No	Bahan	Jumlah
1	Ikan Bawal	10 kg
2	Bawang merah	1 ½ ons (20 butir)
3	Bawang putih	1 ons (12 siung)
4	Ketumbar	10 gram (3 sdk makan)
5	Irisan lengkuas	3 iris (tebal 5 mm)
6	Daun salam	10 lembar
7	Sereh	3 tangkai
8	Gula pasir	700 gram
9	Asam jawa	6 mata
10	Santan kental	10 gelas (10 butir kelapa)

Alat yang dibutuhkan untuk mengolah ikan Bawal menjadi abon adalah sebagai berikut: Pisau, alat perajang (talenan), ember, plastic, keranjang plastic, panci, baskom, alat penghancur bumbu (cobek), penggorengan (wajan), parutan, garpu, kantong plastic, kain blacu, **alat penapis minyak untuk memisahkan minyak sisa dari abon.**

Cara pengolahan ikan Bawal menjadi abon ditunjukkan pada gambar 2.



Gambar 2. Diagram Alir Pembuatan Abon Ikan Bawal

Nugget Ikan Bawal

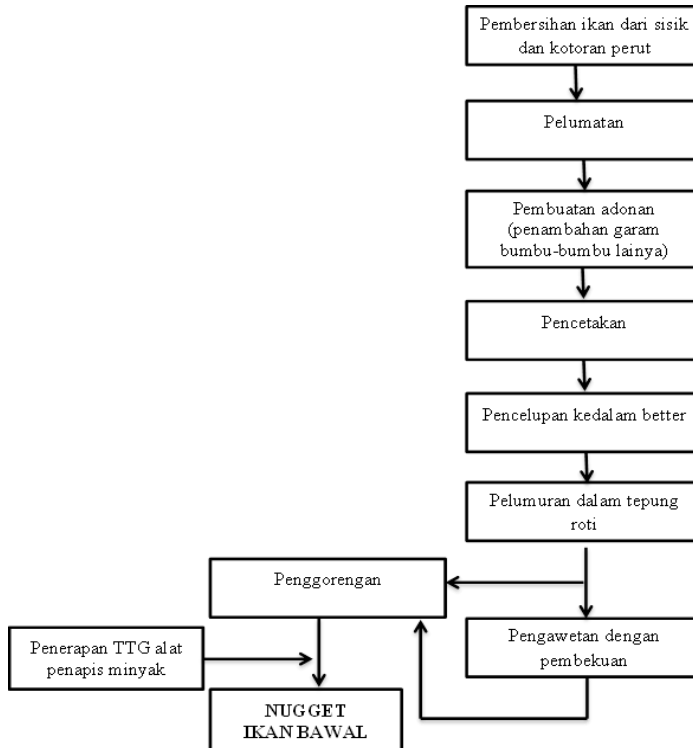
Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk mengolah ikan Bawal menjadi nugget disajikan dalam tabel 2.

Tabel 2. Bahan-bahan Nugget Ikan Bawal

No	Bahan	Jumlah
1	Fillet ikan Bawal	1000 gr
2	Garam	17,86 gr
3	Tepung terigu	41,66 gr
4	Air es	71,43 gr
5	Minyak sayur 3	35,71 gr
6	Gula-gula	11,90 gr
7	Seasoning	2 gr
8	Bawang merah	5,95 gr
9	Bawang putih	4,76 gr
10	MSG	1,19 gr
11	Garam	15 gr
12	Tepung terigu	150 gr
13	Tepung maizena	75 gr
14	Baking powder	2,5 gr
15	Lada	7,5 gr
16	Air es	250 gr

Alat yang dibutuhkan untuk mengolah ikan Bawal menjadi nugget adalah sebagai berikut: Silent cutter / food processor / mixer, cetakan, alat perebusan, pisau, sodet, wadah alat penggorengan, alat penapis minyak.

Cara pengolahan ikan Bawal menjadi nugget ditunjukkan pada gambar 3.



Gambar 3. Diagram Alir Pembuatan nugget

Kerupuk Ikan Bawal

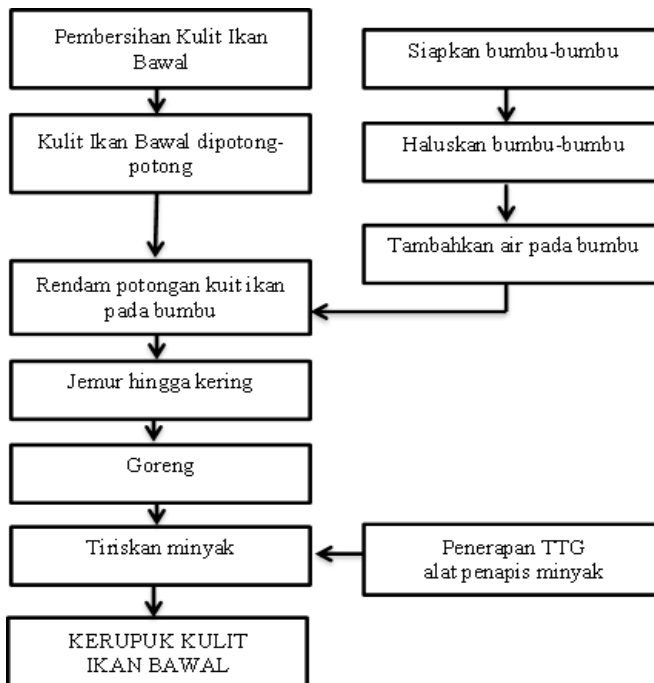
Bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan kerupuk kulit ikan Bawal adalah sebagai tercantum dalam tabel 3.

Alat yang dibutuhkan untuk mengolah kulit ikan Bawal menjadi kerupuk adalah sebagai berikut: alat penghancur bumbu (cobek), baskom, pisau, alat perajang (talenan), tambir, penggorengan (wajan), sothil, alat penapis minyak untuk memisahkan minyak sisa dari abon, kantong plastik.

Cara pengolahan kulit ikan Bawal menjadi kerupuk kulit ikan (Gambar 4)

Tabel 3. Bahan-bahan Kerupuk Ikan Bawal

No	Bahan	Jumlah
1	Kulit ikan Bawal	1 kg
2	Bawang putih	50 gr
3	Garam	15 gr
4	Ketumbar	1 gr



Gambar 4. Diagram Alir Pembuatan Kerupuk Kulit Ikan Bawal

Keripik Sirip Ikan Bawal

Bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan keripik sirip ikan Bawal adalah sebagai pada tabel 4.

Alat yang dibutuhkan untuk mengolah sirip ikan Bawal menjadi keripik sirip ikan adalah sebagai berikut: alat penghancur bumbu (cobek), baskom, pisau, tambir, penggorengan (wajan), sothil, alat penapis minyak untuk memisahkan minyak sisa dari abon, kantong plastik.

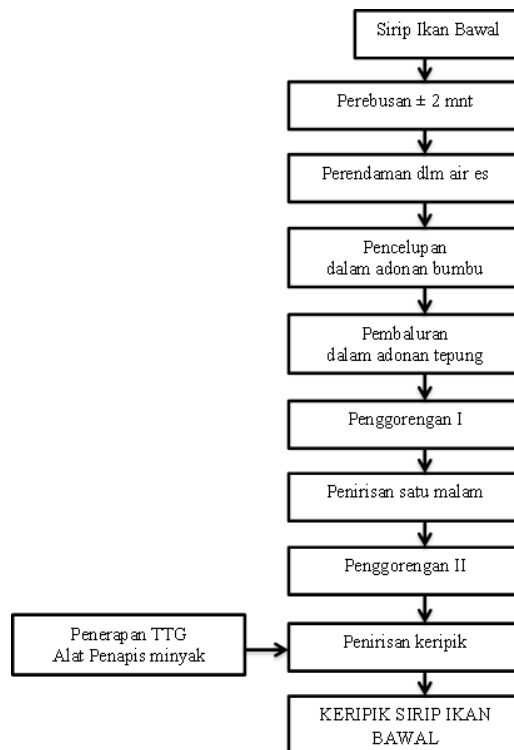
Cara pengolahan sirip ikan Bawal menjadi keripik sirip ikan (Gambar 5).

Tabel 4. Bahan-bahan Keripik Ikan Bawal

No	Bahan	Jumlah
1	Sirip ikan Bawal	1 kg
2	Bawang putih	50 gr
3	Garam	15 gr
4	Kemiri	50 gr
5	Daun jeruk purut	10 gr
6	Air	50-100 ml (secukupnya)
7	Tepung beras	500 gr
8	Tepung maizena	25 gr
9	Penyedap rasa	20 gr
10	Baking powder	1.25 gr

Alat yang dibutuhkan untuk mengolah sirip ikan Bawal menjadi keripik sirip ikan adalah sebagai berikut: alat penghancur bumbu (cobek), baskom, pisau, tambir, penggorengan (wajan), sothil, alat penapis minyak untuk memisahkan minyak sisa dari abon, kantong plastik.

Cara pengolahan sirip ikan Bawal menjadi keripik sirip ikan (Gambar 5).



Gambar 5. Bagan alir Pembuatan Keripik Sirip Ikan Bawal

Penerapan Teknologi Tepat Guna kepada Mitra

Teknologi tepat guna yang diterapkan pada kegiatan ini adalah **alat penapis minyak**. Produk olahan ikan yang dihasilkan berupa abon, memerlukan minyak dalam pengolahannya, maka pada *finishing* pengolahan diperlukan suatu alat yang dapat digunakan untuk menapiskan sisa minyak yang terserap pada produk olahan. Dengan demikian produk olahan yang dihasilkan lebih kering, tahan lama, tidak mudah tengik dan lebih menarik.

Mesin penapis minyak yang diterapkan ini merupakan mesin spinner makanan yang memiliki fungsi untuk pengering makanan dari minyak goreng sisa-sisa penggorengan. Cara kerja mesin memanfaatkan sistem sentrifugal dimana sisa-sisa minyak yang terdapat pada makanan akan terlempar kearah dinding tabung disaat keranjangnya berputar. Cara kerja **mesin** ini adalah memutar **makanan/keripik/abon** (makanan yang diproses adalah makanan yang selesai dari proses penggorengan) di dalam keranjang (komponen **mesin spinner** yang letaknya didalam tabung) dalam putaran tertentu sehingga sisa-sisa minyak yang ada dalam makanan akan terlempar keluar keranjang melalui lubang-lubang keranjang, lalu minyak goreng keluar menempel ke *casing*/rumah luar sehingga akan turun kebawah dan keluar menuju *reservoir pipe* (pipa output).

Proses penirisan **makanan ini** dimaksudkan agar **makanan** menjadi sehat, rendah kolesterol, mudah pengemasannya, dan layak dikonsumsi. Fungsi utama alat penapis minyak ini yaitu:

1. Meminimalkan sisa **minyak** goreng yang terdapat pada bahan makanan yang baru saja digoreng
2. Menurunkan kolesterol yang terkandung dalam makanan
3. Meningkatkan produksi
4. Menghilangkan terjadinya ketengikan pada makanan
5. Mengurangi kemlempeman pada makanan

Alat penapis minyak memiliki fungsi yang sangat penting dalam kegiatan pengolahan ikan Bawal ini. Alat penapis berupa silinder berbahan dasar *plastik* dengan spesifikasi sebagai berikut:

Kapasitas	: 5 kg /proses
Listrik	: 1/4 HP atau sekitar 200 watt, 220 V / 1 P
Dimensi	: 60x40x52 cm
Silinder	: <i>Stainless steel</i>
Keranjang	: <i>vorporasi stainless steel</i>
Tabung	: <i>plastic</i>



Gambar 6. Teknologi Tepat Guna yang Diterapkan kepada Mitra berupa Alat Penapis Minyak

Tahap 3. Pendampingan Berkelanjutan

Pendampingan berkelanjutan bertujuan untuk memantau sekaligus mendampingi mitra dalam hal pengelolaan kegiatan secara keseluruhan. Baik dalam hal penerapan teknologi tepat guna maupun teknologi pengolahan ikan menjadi produk yang memiliki nilai jual yang tinggi. Dengan adanya pendampingan berkelanjutan ini diharapkan program kegiatan dapat berjalan dan terpantau dengan baik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang pengolahan ikan bawal menjadi aneka olahan bernilai ekonomis tinggi telah terlaksana dengan baik. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dalam beberapa tahap sebagai berikut:

Tahap 1. Sosialisasi

Sosialisasi kegiatan dilakukan oleh TIM Pengabdian kepada mitra yaitu kelompok peternak ikan Desa Karangtalun Kecamatan Ngluwar Magelang. Kegiatan ini bertujuan untuk mengenalkan beberapa alternatif olahan ikan bawal yang memiliki

nilai ekonomis. Sosialisasi berupa pemaparan kegiatan yang akan di lakukan bersama antara tim pengabdian dengan mitra. Dalam tahap sosialisasi ini juga disepakati rencana jadwal kegiatan yang dilakukan antara tim pengabdian dengan mitra.



Gambar 7. Sosialisasi Kegiatan

Pada tahap sosialisasi dihadiri oleh 15 peserta. Kegiatan berupa pemaparan rencana kegiatan yang akan dijalankan selama kegiatan pengabdian berlangsung. Pada akhir kegiatan sosialisasi ini disepakati agenda kegiatan yang akan dilaksanakan bersama antara mitra dengan tim pengabdian.

Tahap 2. Pelaksanaan Program

Uji Coba Pengolahan Ikan Bawal

Uji coba pengolahan Ikan Bawal dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat dibantu oleh mahasiswa. Kegiatan uji coba dimaksudkan untuk mempraktekan dan mendapatkan komposisi bahan yang paling pas dalam pembuatan nugget, abon, keripik dan kerupuk berbahan dasar Ikan Bawal.

Pelatihan

Pelatihan dilakukan dengan melibatkan seluruh anggota mitra dan tim pengabdian. Pada pelaksanaan pelatihan ini, mitra diberikan pengetahuan tentang cara mengolah Ikan Bawal menjadi olahan berupa abon, nugget, keripik dan kerupuk. Sebelum

dimulai pelatihan, disampaikan terlebih dahulu bahan-bahan dan cara pengolahannya.



Gambar 8. TIM Pengabdian Bersama dengan Mitra dan Aparat Desa Karangtalun



Gambar 9. Pengolahan Ikan Bawal Menjadi Abon Ikan



Gambar 10. Pengolahan Ikan Bawal Menjadi Nugget Ikan



Gambar 11. Pengolahan Ikan Bawal Menjadi Kerupuk Ikan



Gambar 12. Pengolahan Ikan Bawal Menjadi Keripik Ikan Tulang dan Sirip Ikan Bawal

Tahap 3. Pendampingan Berkelanjutan

Pendampingan berkelanjutan bertujuan untuk memantau sekaligus mendampingi mitra dalam hal pengelolaan kegiatan secara keseluruhan. Baik dalam hal penerapan teknologi tepat guna maupun teknologi pengolahan ikan menjadi produk yang memiliki nilai jual yang tinggi. Dalam kegiatan pendampingan ini difokuskan pada

upaya untuk meningkatkan kualitas hasil olahan Ikan Bawal menjadi berbagai produk diantaranya nugget, kerupuk kulit, keripik sirip dan duri serta abon ikan.

PEMBAHASAN

Hasil olahan ikan bawal yang diproduksi mitra terdiri atas 4 (empat) produk yaitu:

Nugget Bawal

Nugget adalah suatu bentuk produk olahan daging yang terbuat dari daging giling yang dicetak dalam bentuk potongan empat persegi dan dilapisi dengan tepung berbumbu (*battered* dan *braded*). Nugget dibuat dari daging giling yang diberi bumbu, dicampur bahan pengikat, kemudian dicetak membentuk tertentu, dikukus, dipotong dan dilumuri perekat tepung (*batter*) dan diselimuti tepung roti (*breadcrumb*). Nugget dikonsumsi setelah proses penggorengan rendam (*deep fat frying*). Nugget digoreng setengah matang dan dibekukan untuk mempertahankan mutunya selama penyimpanan. Hasil olahan ini merupakan salah satu bentuk produk makanan beku siap saji, yaitu produk yang telah mengalami pemanasan sampai setengah matang (*precooked*), kemudian dibekukan.

Nugget yang diproduksi oleh mitra dalam kegiatan ini adalah Nugget Bawal, dimana bahan baku dagingnya berasal dari daging ikan Bawal.



Gambar 14. Nugget Bawal Hasil Produksi Mitra

Bahan-bahan dan analisis usaha produksi nugget bawal disajikan dalam tabel 5.

Tabel 5. Resep Nugget Bawal

No	Kebutuhan Bahan	Jumlah	Harga
Bahan Pokok			
1	Daging Bawal bebas duri	½ kg	30.000
2	Telur ayam	1 butir	1.500
3	Jagung manis	½ kg	2.000
4	Bawang Bombay	1 buah	2.000
5	Bawang putih	½ ons	1.000
6	Lada bubuk	1 sdm	3.000
7	Pala bubuk	1 bungkus	500
8	Tepung panir	1 bungkus	5.000
9	Garam	Secukupnya	500
10	Minyak	½ liter	6.500
11	Es batu	1 bungkus kecil	500
Pendukung			
12	Gas		7.500
13	Tenaga		1.000
14	Plastik kemasan		1.600
Total Biaya			62.600

Cara membuat nugget bawal adalah sebagai berikut:

1. Blender jagung sampai halus, masukkan daging bawal bebas duri, telur, bawang Bombay, bawang putih, lada, pala, panir dan es batu. Blender semua bahan tersebut sampai bahan tercampur sempurna
2. Siapkan loyang, lalu tuangkan adonan yang telah diblender tadi ke dalam loyang.
3. Kukus adonan lebih kurang 20 menit (sampai masak). Setelah adonan masak, ambil loyang dari pengukus lalu dinginkan
4. Bentuk atau iris nugget sesuai dengan selera
5. Siapkan putih telur, lalu kocok lepas. Masukkan irisan nugget kedalam kocokan putih telur, gulung-gulungkan
6. Setelah nugget terlumuri putih telur, kemudian gulungkan kedalam tepung panir
7. Goring nugget hingga matang, berwarna coklat keemasan
8. Jika nugget akan disimpan, maka penggorengan pertama cukup hingga nugget setengah matang. Setelah itu tiriskan, lalu simpan kedalam freezer.

Analisis usaha nugget bawal adalah sebagai berikut:

- Hasil olahan satu resep nugget ikan bawal jika dipotong-potong kemudian dikemas maka menghasilkan 40 potong nugget. Dikemas dalam kemasan plastik 5 potong/kemasan.
- Biaya produksi Rp. 62.600,00
- Harga jual nugget Rp. 10.000,00/kemasan
- Total penjualan nugget Rp. 10.000,00 x 8 = Rp. 80.000,00
- Keuntungan: Total penjualan-Biaya produksi = Rp 80.000,00 – Rp. 62.600,00 = Rp. 17.400,00
- Total keuntungan adalah 27.79% dari biaya produksi

Abon Bawal

Abon merupakan salah satu jenis makanan awetan berasal dari daging (sapi, kerbau, ikan laut) yang disuwir-suwir dengan berbentuk serabut atau dipisahkan dari seratinya. Kemudian ditambahkan dengan bumbu-bumbu selanjutnya digoreng. Dalam SNI 01-3707-1995 disebutkan abon adalah suatu jenis makanan kering berbentuk khas, dibuat dari daging, direbus disayat-sayat, dibumbui, digoreng dan dipres. Abon termasuk makanan ringan atau lauk yang siap saji. Produk tersebut sudah dikenal oleh masyarakat umum sejak dulu. Abon dibuat dari daging yang diolah sedemikian rupa sehingga memiliki karakteristik kering, renyah dan gurih. Pada umumnya daging yang digunakan dalam pembuatan abon yaitu daging sapi atau kerbau.

Dalam perkembangannya, abon tidak selalu terbuat dari daging sapi atau kerbau. Daging ikan sudah mulai dilirik untuk dijadikan sebagai bahan baku abon. Salah satunya adalah Ikan Bawal. Abon ikan Bawal adalah produk olahan ikan Bawal yang yang diolah melalui kombinasi dari proses penggilingan, penggorengan, pengeringan dengan cara menggoreng, serta penambahan bahan pembantu dan bahan penyedap terhadap daging ikan. Seperti halnya produk abon yang terbuat dari daging ternak, abon ikan cocok dikonsumsi sebagai pelengkap makan roti ataupun sebagai lauk pauk.



Gambar 15. Abon Bawal Hasil Produksi Mitra

Bahan-bahan dan analisis usaha produksi abon bawal adalah seperti pada tabbel 6.

Tabel 6. Resep Abon Bawal

No	Kebutuhan Bahan	Jumlah	Harga
Bahan Pokok			
1	Daging bawal bersih duri	1.5 kg	80.000
2	Ketumbar	2 sdm	1.000
3	Bawang bombay	1 buah	2.000
4	Bawang putih	1 ons	2.000
5	Bawang merah	1.5 ons	2.000
6	Lada bubuk	1 sdm	3.000
7	Gula pasir	½ kg	6.000
8	Gula jawa	½ kg	7.000
9	Asam jawa	6 biji	500
10	Minyak	150 ml	2.000
11	Santan	2 btr kelapa	4.000
12	Lengkuas		
13	Daun Salam	secukupnya	1.000
14	Sereh		
15	Garam	secukupnya	500
Pendukung			
16	Gas		7.500
17	Tenaga		1.000
18	Plastik kemasan		1.600
Total Biaya			121.100

Cara membuat abon bawal adalah sebagai berikut:

1. Siapkan daging bawal yang sudah bersih dari tulang, 4 gelas santan dan bumbu halus yang terdiri dari ketumbar, bawang bombay, bawang putih dan bawang merah
2. Panaskan minyak, lalu tumis bumbu halus hingga bumbu agak kering.
3. Masukkan santan, daun salam, lengkuas, sereh, gula jawa, gula pasir, asam jawa, lada bubuk dan garam. Diaduk terus agar santan tidak pecah. Masak santan beserta bumbu hingga santan tersisa setengahnya saja
4. Masukkan ikan bawal, aduk terus hingga daging ikan masak, berwarna coklat keemasan
5. Turunkan abon dari api, lalu dinginkan
6. Setelah dingin, spin abon untuk mengurangi kandungan minyak
7. Abon siap dikemas

Analisis usaha abon bawal adalah sebagai berikut:

- Hasil olahan satu resep abon ikan bawal adalah 1,2 kg abon kering.
- Abon dikemas dalam kemasan plastik 50 gr/kemasan.
- Harga abon Rp. 6500,00/kemasan
- Biaya produksi Rp. 121.100,00
- Harga jual nugget Rp. 6.500,00/kemasan
- Total penjualan nugget Rp. 6.500,00 x 24 = Rp. 156.000,00
- Keuntungan: Total penjualan-Biaya produksi = Rp 156.000,00-Rp. 121.100,00 = Rp. 34.900,00
- Total keuntungan adalah 28.82% dari biaya produksi

Kerupuk Kulit Bawal

Kerupuk merupakan jenis makanan kering yang sangat populer di Indonesia, Pada umumnya, kerupuk dibuat dari bahan baku pati, serta dibuat dari bahan dasar tepung tapioca. Kerupuk merupakan lauk sederhana dan dijadikan lauk makanan, karena rasanya yang gurih dan enak yang dapat menambah selera makan. Ditinjau dari bahan bakunya banyak jenis kerupuk yang dapat dihasilkan seperti kerupuk ikan, kerupuk udang, kerupuk kedelai, kerupuk sari ayam dan lain-lain dengan variasi bentuk kerupuk tergantung pada kreativitas pembuatnya.

Dalam perkembangannya, pembuatan kerupuk tidak selalu berbahan dasar tepung atau pati, tetapi berbahan dasar kulit binatang, seperti kulit kerbau, kulit sapi maupun kulit ikan. Kerupuk yang berbahan dasar kulit ini sering disebut rambak oleh masyarakat. Salah satu ikan yang dapat diolah menjadi kerupuk kulit adalah ikan

bawal. Pengolahan kulit ikan bawal menjadi kerupuk merupakan salah satu upaya untuk mengoptimalkan dan meningkatkan nilai jual ikan Bawal dengan diversifikasi dalam berbagai olahan. Kulit ikan ini merupakan produk sampingan dari hasil olahan daging ikan bawal. Kulit ikan Bawal yang selalu dibuang, ternyata dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku kerupuk ikan.



Gambar 16. Kerupuk Kulit Bawal Hasil Produksi Mitra

Bahan-bahan dan analisis usaha produksi kerupuk kulit bawal adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Resep Kerupuk Kulit Bawal

No	Kebutuhan Bahan	Jumlah	Harga
Bahan Pokok			
1	Kulit ikan bawal	$\frac{3}{4}$ kg	0
2	Bawang Putih	1 ons	2.000
3	Garam	secukupnya	500
4	Minyak	$\frac{1}{2}$ liter	6.500
Pendukung			
5	Gas		2.000
6	Tenaga		1.000
7	Plastik kemasan		1.600
Total Biaya			13.600

Cara membuat kerupuk kulit bawal adalah sebagai berikut:

1. Kulit ikan yang sudah d pisahkan dari dagingnya dijemur hingga kering
2. Selama penjemuran di siram tipis-tipis dengan menggunakan air garam dan bawang
3. Tunggu kulit hingga benar-benar kering
4. Setelah kulit ikan kering, goreng hingga mengembang
5. Tiriskan kerupuk, lalu spin dengan menggunakan spinner untuk mengurangi kandungan minyak
6. Kerupuk kulit bawal siap dikemas

Analisis usaha kerupuk kulit ikan bawal adalah sebagai berikut:

- Hasil olahan satu resep kerupuk kulit ikan bawal adalah $\frac{1}{2}$ kg kerupuk kulit ikan.
- kerupuk kulit ikan dikemas dalam kemasan plastik 50 gr/kemasan.
- Harga kerupuk kulit ikan Rp. 3.500,00/kemasan
- Biaya produksi Rp. 13.600,00
- Harga jual nugget Rp. 3.500,00/kemasan
- Total penjualan nugget Rp. 3.500,00 x 10 = Rp. 35.000,00
- Keuntungan: Total penjualan-Biaya produksi = Rp 35.000,00-Rp. 13.600,00 = Rp. 21.400,00
- Total keuntungan adalah 157.35% dari biaya produksi

Keripik Sirip dan Tulang Bawal

Keripik sirip dan tulang bawal merupakan hasil sampingan dari pengolahan daging bawal menjadi nugget dan abon.

Bahan-bahan dan analisis usaha produksi keripik sirip dan tulang ikan bawal adalah sebagai berikut:

Tabel 8. Resep Keripik Sirip Dan Tulang Ikan Bawal

No	Kebutuhan Bahan	Jumlah	Harga
Bahan Pokok			
1	Sirip dan tulang ikan	$\frac{3}{4}$ kg	0
2	Tepung beras	$\frac{1}{2}$ kg	4.000
3	Minyak goreng	1 liter	13.000
4	Santan	$\frac{1}{4}$ kelapa	1.000
5	Bawang Putih	1 ons	2.000
6	Ketumbar	1 sdm	500
7	Kencur	secukupnya	1.500

8	Garam	secukupnya
9	Daun jeruk purut	secukupnya
Pendukung		
5	Gas	2.000
6	Tenaga	1.000
7	Plastik kemasan	1.600
Total Biaya		26.000

Cara membuat keripik sirip dan tulang ikan bawal adalah sebagai berikut:

1. Sirip dan tulang ikan dipisahkan dari dagingnya
2. Tulang dan sirip ikan di presto kurang lebih 2 jam
3. Campur tepung, bumbu halus, santan dan irisan daun jeruk purut
4. Masukkan sirip dan tulang yang telah dipresto ke dalam adonan tepung bumbu
5. Goreng dalam minyak panas dengan api yang sedang hingga berwarna coklat keemasan
6. Angkat lalu tiriskan
7. Spin keripik dengan menggunakan spiner untuk mengurangi kandungan minyak
8. Keripik siap dikemas

Analisis usaha keripik sirip dan tulang bawal adalah sebagai berikut:

- Hasil olahan satu resep kerupuk kulit ikan bawal adalah $\frac{3}{4}$ kg kerupuk kulit ikan.
- kerupuk kulit ikan dikemas dalam kemasan plastik 50 gr/kemasan.
- Harga kerupuk kulit ikan Rp. 3.500,00/kemasan
- Biaya produksi Rp. 26.000,00
- Total penjualan nugget Rp. 3.500,00 x 15 = Rp. 52.500,00
- Keuntungan: Total penjualan-Biaya produksi = Rp 52.500,00-Rp.26.000= Rp. 26.500,00
- Total keuntungan adalah 101.92% dari biaya produksi

SIMPULAN

Kegiatan P2M di Kelurahan Karangtalun, Kecamatan Ngluwar, Kabupaten Magelang memberi bekal dan pengetahuan tentang pengolahan ikan bawal. Ikan bawal dapat diolah menjadi abon, nugget, kerupuk, dan keripik yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Keuntungan yang didapat dengan pengolahan ikan bawal menjadi abon, nugget, kerupuk dan keripik sebesar 27.79- 101.92%.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada PNBP UNS yang telah memberi dana dan kelompok PKK dusun Jangkang, desa Karangtalun, kecamatan Ngluwar Magelang sehingga pengabdian kepada masyarakat dapat dilaksanakan.

DAFTAR REFERENSI

- Khairuman dan Khairul Amri. (2009). *Bisnis dan Budidaya Intensif Bawal Air Tawar*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Khairuman dan Khairul Amri. (2008). *Buku Pintar Budidaya 15 Ikan Konsumsi*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Tio Mareta, Dea dan Nur Awami, Shofia. (2011). *Pengawetan Ikan Bawal Dengan Pengasapan dan Pemanggang*. Mediagro. 7(2). 33 – 47.
- Susanto, Heru. (2006). *Budi Daya Ikan di Pekarangan (Revisi)*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Heruwati, Endang S. (2002). *Pengolahan Ikan Secara Tradisonal: Prospek dan Peluang Pengembangan*. Jurnal Litbang Pertanian, 21(3).
- Afrianto, Eddy dan Liviawatiy, Evi. (2011). *Pengawetan dan Pengolahan Ikan*. Penerbit Kanisius: Yogyakarta
- BPS. 2011. *Jawa Tengah Dalam Angka 2012*. Semarang.

PENGEMBANGAN BISNIS *START-UP* BERBASIS EKONOMI KREATIF MELALUI INKUBATOR BISNIS DAN TEKNOLOGI DI IIB DARMAJAYA LAMPUNG

M. Ariza Eka Yusendra¹, Niken Paramitasari², Yulmaini³, Anuar Sanusi⁴

^{1,2,3,4} Institut Informatika dan Bisnis (IIB) Darmajaya, Lampung

¹arizaeka@darmajaya.ac.id

ABSTRAK

Perguruan tinggi saat ini memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan bisnis start-up di Indonesia, karena kapasitasnya sebagai sumber intelektual dimana para mahasiswanya bisa dibentuk menjadi entrepreneur handal di masa depan. Salah satu inisiatif strategis untuk dapat menciptakan atmosfer kewirausahaan di perguruan tinggi adalah dengan pengembangan inkubator bisnis dan teknologi yang fokus pada bisnis start-up berdasarkan 16 subsektor ekonomi kreatif. Tujuan dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk melakukan penguatan lembaga inkubator bisnis dan teknologi dalam hal model dan metode kerja, pengembangan program inkubasi bisnis serta menghasilkan tenant bisnis start-up dengan memanfaatkan program IbK (Ipteks Bagi Kewirausahaan) DRPM Ristekdikti. Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi beberapa tahap mulai dari pemodelan Inkubator bisnis dan teknologi, pengembangan kegiatan utama tahap inkubasi bisnis bagi mahasiswa, pemberian hibah dana bergulir bagi mahasiswa dalam bentuk kompetisi wirausaha, hingga monitoring dan evaluasi kegiatan bisnis yang telah dilakukan. Diharapkan melalui program pengabdian kepada masyarakat ini ditemukan model pengembangan bisnis *start-up* perguruan tinggi melalui inkubator bisnis yang ideal dan efektif sehingga dapat direplikasi dan diimplementasikan oleh perguruan-perguruan tinggi lainnya. Program pengabdian masyarakat ini akan dilaksanakan selama 3 tahun dan pada tahun pertama ini didapatkan beberapa hasil yaitu model inkubasi bisnis start-up, 5 tenant bisnis start-up yang menjadi binaan Inkubator Bisnis & Teknologi IIB Darmajaya, dan pembentukan jaringan komunitas wirausaha di Provinsi Lampung bekerja sama dengan mitra usaha inkubator bisnis dan teknologi.

Kata Kunci: Inkubator Bisnis & Teknologi, IIB Darmajaya, Bisnis *Start-Up*, Kewirausahaan

PENDAHULUAN

-biodiversity). Fenomena perkembangan, adopsi dan perubahan gaya hidup tersebut, juga didukung dengan penetrasi teknologi internet yang cukup masif di Indonesia. Tidak hanya perilaku masyarakat yang mendapatkan dampak positif dari perkembangan teknologi informasi dan komunikasi – terutama sekali internet dan jejaring sosial, saat ini banyak sekali pelaku bisnis yang yang mengintegrasikan model bisnisnya dengan memanfaatkan platform digital, contohnya adalah Buka Lapak (Achmad Zakky), Gojek (Nadiem Makarim), Hijup (Diajeng Lestari) dan lain sebagainya. Mereka semua dengan suksesnya mampu untuk memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi yang berkembang dan pengguna internet yang selalu meningkat setiap tahunnya beserta dengan gaya hidup baru mereka ke dalam bisnis kreatifnya.

Kondisi ini memunculkan suatu gelombang kewirausahaan baru dimana mengkombinasikan antara sub-sektor ekonomi kreatif dan teknologi informasi dalam bentuk bisnis start-up (perusahaan rintisan). Bisa dikatakan bisnis start-up yang saat ini berkembang merupakan ejawantah dari perkembangan industri ekonomi kreatif baik menggunakan dan didukung oleh teknologi informasi dan komunikasi yang kemudian disebut sebagai *Creative Economy Based Start-Up Business* (Bisnis Start-up Berbasis Ekonomi Kreatif) dari 16 subsektor klasifikasi industri kreatif - (1) Arsitektur; (2) Animasi; (3) Desain; (4) Fesyen (Fashion); (5) Kerajinan (Craft); (6) Penerbitan & Percetakan; (7) Televisi & Radio; (8) Musik; (9) Film, Video & Fotografi; (10) Periklanan; (11) Software; (12) Pasar & Barang Seni; (13) Seni Pertunjukan; (14) Riset & Pengembangan (R&D); (15) Permainan Interaktif; (16) Kuliner.

Perkembangan start-up berbasis ekonomi kreatif ini juga cukup menggembirakan. Pada tahun 2016, Indonesia memiliki jumlah start up terbanyak se-Asia Tenggara dengan total sekitar lebih dari 2000 bisnis startup. Pertumbuhan ini juga diprediksi akan terus meningkat hingga 6,5 kali lipat pada tahun 2020. Tingginya angka ini terutama didukung oleh banyaknya pengguna teknologi informasi-internet di Indonesia yang juga semakin meningkat tiap tahunnya (132,7 Juta User), sehingga menjadi peluang besar bagi bisnis-bisnis start-up baru berbasis ekonomi kreatif untuk masuk dan berkembang.

Perguruan tinggi juga memainkan peranan penting dalam upaya pengembangan start-up berbasis ekonomi kreatif. Perguruan tinggi harus dipahami sebagai sumber intelektual dimana para mahasiswa akan dibentuk menjadi entrepreneur handal masa depan Indonesia. Perguruan tinggi dalam prosesnya, yang

termanifestasi dalam bentuk tri dharma perguruan tinggi, yakni pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat harus menanamkan nilai-nilai kewirausahaan dengan memanfaatkan teknologi informasi dan ekonomi kreatif.

Terkait dengan pengembangan dunia start-up, IIB Darmajaya memiliki komitmen yang tinggi untuk membentuk wirausaha-wirausaha muda yang berasal dari mahasiswa dan alumni akademika berbasis teknologi informasi. Hal ini tercermin dari visi IIB Darmajaya yaitu “Menjadi Perguruan Tinggi Yang Unggul Berbasis Technopreneurship”. IIB Darmajaya gencar mendorong para mahasiswanya untuk tidak hanya aktif menjalani kegiatan perkuliahan saja. Mahasiswa juga perlu didorong untuk menjadi wirausaha muda yang mampu memberikan kontribusi dalam penciptaan nilai tambah di masyarakat dengan memanfaatkan teknologi terbaru yang menjadi trend di masyarakat. Lebih jauh lagi, untuk dapat mendorong dan memotivasi para mahasiswanya dalam menumbuhkan-kembangkan jiwa kewirausahaan, IIB Darmajaya memasukkan mata kuliah Technopreneurship dan mata kuliah Pengembangan Bisnis (mata kuliah lanjutan dari Technopreneurship) sebagai mata kuliah wajib kedalam kurikulumnya. Kedua mata kuliah tersebut tidak hanya berdasarkan teori saja akan tetapi diikuti dengan praktikum dimana luarannya, setiap mahasiswa harus membuat produk/jasa yang bisa diterima di pasar.

Selain mata kuliah wajib kewirausahaan, IIB Darmajaya juga membangun Inkubator Bisnis dan Teknologi (INKUBITEK) untuk memfasilitasi berbagai macam kegiatan kewirausahaan mahasiswanya yang telah berjalan lebih dari 6 tahun. INKUBITEK IIB Darmajaya menyediakan beberapa fasilitas untuk kegiatan kewirausahaan seperti ruang konsultasi dan Darmajaya Shop (Toko) milik IIB Darmajaya yang keberadaannya juga bisa menjadi fasilitas mahasiswa untuk belajar berwirausaha dan berinovasi untuk menghasilkan produk baru mereka. INKUBITEK Darmajaya hingga saat ini telah banyak memberikan pemberdayaan berwirausaha kepada para mahasiswa IBI Darmajaya seperti: Program dagang di DJ Shop bagi mahasiswa, dosen dan karyawan, seminar dan pelatihan kewirausahaan, Visiting ke UMKM atau pusat grosir, pameran atau bazar (tentatif), Pembuatan media kreatif (buletin inkubitek dan jaringan media sosial).

Antusiasme mahasiswa dalam berwirausaha juga tidak kalah tinggi. Ini bisa tercermin dari peran serta mahasiswa untuk mengikuti berbagai macam hibah kewirausahaan diantaranya adalah PKM dan PMW. Bahkan dari beberapa kompetisi, mahasiswa IIB Darmajaya berhasil memenangkannya, sebagai contoh: Wisnu Azwar Annas dengan bisnisnya “Ceker Jahat” dan Mas Ayu Febriyanti “

Kerajinan Kokuru” berhasil memenangkan Program Kreativitas Mahasiswa Kemenristekdikti pada Tahun 2015. Selain peran serta mahasiswa, para dosen di IIB Darmajaya juga memiliki andil dalam pengembangan kewirausahaan di IIB Darmajaya dengan cara membuat beberapa program yang beberapanya mendapatkan pendanaan hibah dari pemerintah seperti IbK Tahun 2015-2017. IBIKK Sistem Otomasi dan IBIKK Sablon dan Percetakan Digital.

Walaupun atmosfer kewirausahaan di IIB Darmajaya sudah mulai berkembang – mulai peran serta aktif mahasiswa dalam program kewirausahaan dan dosen yang memiliki passion dalam mengembangkan dunia wirausaha kampus, inkubator bisnis dan teknologi di IIB Darmajaya masih belum dapat menjalankan perannya secara maksimal. Ada beberapa hal krusial yang menjadi alasan kenapa inkubator bisnis & teknologi di IIB Darmajaya masih memiliki kinerja yang rendah, yaitu mulai dari operasional inkubator yang terkesan jalan sendiri tanpa adanya mitra kerja, masih ambigu fungsi dari inkubator apakah dia hanya menjalankan fungsi konsultasi, tempat magang atau sekalian untuk penyediaan dana, hingga tahapan dan program kerja inkubasi yang masih belum dirancang dengan baik. Secara umum, inkubator bisnis & teknologi IIB Darmajaya menemui masalah yang sama dengan perguruan-perguruan tinggi yang lain, yaitu belum memiliki model pengembangan inkubator bisnis yang jelas. Hal ini mengakibatkan walaupun potensi kewirausahaan besar akan tetapi persentase wirausahawan yang lahir melalui inkubator bisnis masih sangat rendah jumlahnya.

Karena itu tujuan dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk melakukan penguatan lembaga inkubator bisnis dan teknologi dalam hal model dan metode kerja, pengembangan program inkubasi bisnis serta menghasilkan tenant bisnis start-up dengan memanfaatkan program IbK (Ipteks Bagi Kewirausahaan) DRPM Ristekdikti yang akan dilaksanakan selama 3 tahun. Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi beberapa tahap mulai dari pemodelan Inkubator bisnis dan teknologi, pengembangan kegiatan inkubasi bisnis, pemberian hibah dana bergulir bagi mahasiswa dalam bentuk kompetisi wirausaha, hingga monitoring dan evaluasi kegiatan bisnis yang telah dilakukan. Diharapkan melalui program pengabdian kepada masyarakat ini ditemukan model pengembangan bisnis start-up perguruan tinggi melalui inkubator bisnis yang ideal dan efektif sehingga dapat direplikasi dan dimplementasikan oleh perguruan-perguruan tinggi lainnya.

METODE

Metode pengabdian masyarakat yang digunakan adalah metode kualitatif, yaitu: observasi, wawancara, seminar, workshop dan pelatihan terkait dengan pihak-pihak yang menjadi stakeholder kewirausahaan di IIB Darmajaya maupun luar darmajaya seperti: Bagian kemahasiswaan, Inkubator Bisnis dan Teknologi IIB Darmajaya, Tim Dosen Kewirausahaan, tim penerima hibah IbIKK (Ipteks bagi Inovasi dan kreatifitas Kampus) Kemenristekdikti hingga komunitas wirausaha dan start-up Provinsi Lampung.

Kegiatan Ipteks bagi Kewirausahaan juga dilaksanakan berdasarkan pada 6 tahap utama pengembangan start-up bisnis IIB Darmajaya yang telah disusun berdasarkan diskusi bersama antara tim IbK dengan stakeholder pengembang wirausaha baik dilingkungan IIB Darmajaya maupun diluar. Tahapan ini kami sebut sebagai *6 Tahap Sukses Inkubasi Technopreneurship Darmajaya*, dan berfokus untuk pengembangan bisnis start-up (rintisan) agar dapat diterima oleh pasar. Secara garis besar ke-enam tahap tersebut kami terangkan pada gambar 1.



Gambar 1. Tahap Sukses Inkubasi Technopreneurship Darmajaya

Dalam menjalankan ke 6 tahap ini, tim pengabdian melakukan kerjasama dengan beberapa pihak mulai dari Inkubator Bisnis dan Teknologi IIB Darmajaya, Lembaga Kemahasiswaan IIB Darmajaya, Komunitas Wirausaha, penerima hibah IbIKK dan pihak-pihak lain yang terkait. Hal ini dilakukan karena dalam pengembangan kewirausahaan, tidak mungkin dilakukan sendiri oleh tim pengabdian, akan tetapi merupakan hasil kerjasama sinergis dari stakeholder pengembang kewirausahaan untuk dapat mensukseskan ke 6 tahapan yang telah disusun. Dan dalam menjalankan

ke enam tahapan sukses inkubasi Technopreneurship Darmajaya, dibuatlah program kewirausahaan dengan nama Darmajaya Technopreneurship 2017 untuk menjangking para wirausaha muda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

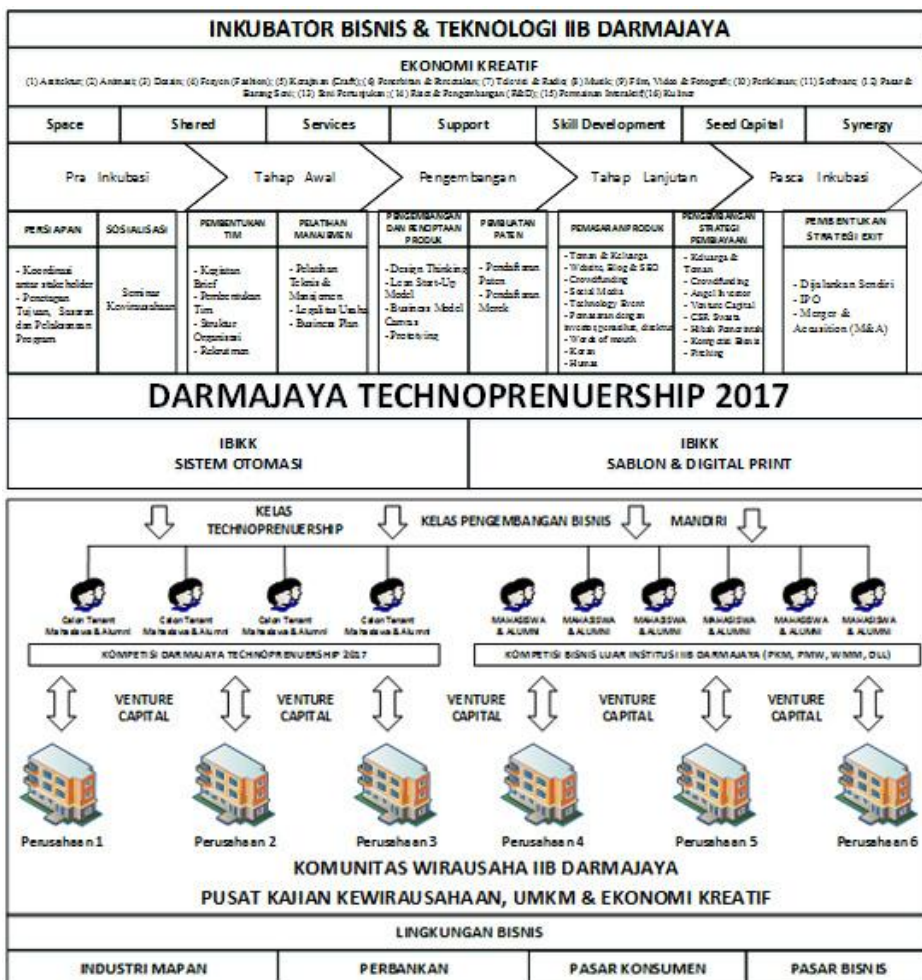
Program Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK) di IIB Darmajaya Lampung dilaksanakan berdasarkan pada “6 Tahap Sukses Inkubasi Technopreneurship Darmajaya”. Untuk merealisasikan keenam tahapan tersebut dibuatlah program Darmajaya Technopreneurship 2017 yang diselenggarakan mulai dari bulan Maret s/d Desember 2017. Sebagai gambaran program Darmajaya Technopreneurship 2017 merupakan ajang sosialisasi dan kompetisi kewirausahaan bagi mahasiswa dan alumni IIB Darmajaya yang bertujuan untuk menarik peserta potensial kewirausahaan. Basis peserta yang ditargetkan adalah para mahasiswa IIB Darmajaya yang sedang menjalankan mata kuliah Technopreneurship dan para alumni IIB Darmajaya yang memiliki keinginan untuk berwirausaha. Karena melibatkan mahasiswa mata kuliah technopreneurship, maka program IbK juga menyertakan dosen-dosen kewirausahaan untuk pelaksanaan kegiatannya. Selain dosen pihak lain yang dilibatkan dalam pelaksanaan program adalah inkubator bisnis dan teknologi IIB Darmajaya beserta dengan mitra yang berasal dari kalangan wirausaha/start-up muda seperti misalnya DJ Corps, Gogo Farm & Campus, Andaglos: Software House dan Kafe Flamboyan untuk dapat memberikan contoh nyata dalam dunia wirausaha.



Gambar 2. Spanduk Darmajaya Technopreneurship 2017

Program IbK juga menggunakan 16 subsektor ekonomi kreatif sebagai kriteria bidang usaha di program Darmajaya Technopreneurship 2017 yang terdiri dari: (1) Arsitektur; (2) Animasi; (3) Desain; (4) Fesyen (Fashion); (5) Kerajinan (Craft); (6) Penerbitan & Percetakan; (7) Televisi & Radio; (8) Musik; (9) Film, Video &

Fotografi; (10) Periklanan; (11) Software; (12) Pasar & Barang Seni; (13) Seni Pertunjukan; (14) Riset & Pengembangan (R&D); (15) Permainan Interaktif; (16) Kuliner. Dan tentu saja karena temanya adalah Technopreneurship dan Start-up, untuk setiap bidang usaha dari 16 subsektor ekonomi kreatif tersebut harus memasukkan unsur teknologi – terutama sekali teknologi informasi dan internet. Untuk dapat melaksanakan kegiatan secara lancar, tim IbK dan beberapa pihak memuat model tahapan kegiatan Pengembangan Technopreneurship dengan melibatkan berbagai macam pihak/stakholder kewirausahaan di IIB Darmajaya. Secara garis besar Model tahapan kegiatan IbK Darmajaya Technopreneurship 2017 dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Fase Kegiatan Program IbK Darmamajaya Technopreneurship 2017

A. Tahap Persiapan dan Koordinasi

Kegiatan Program IbK dimulai dari tahap persiapan dan koordinasi dengan berbagai macam pihak yang menjadi stakeholder pengembang kewirausahaan di IIB Darmajaya. Pihak-pihak tersebut antara lain adalah: (1) Tim Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK), (2) Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, (3) Inkubator Bisnis dan Teknologi (Inkubitek) IIB Darmajaya, (4) Tim Ipteks Bagi Kreatifitas dan Inovasi Kampus (IbIKK), (5) Tim DJ Corps (Digital Solution Corporation), (6) Komunitas Krakatau Digital Movement Lampung, (7) Tim Dosen Kewirausahaan IIB Darmajaya, (8) Himpunan Mahasiswa IIB Darmajaya, (9) Bagian Kemahasiswaan IIB Darmajaya

Jadi tim IbK tidak melaksanakan program secara sendiri akan tetapi bekerjasama dengan berbagai macam pihak ini karena masing-masing memiliki peranan dan sumbangan *knowledge* yang berbeda-beda dimana apabila disatukan akan sangat berguna untuk tumbuh kembang kewirausahaan di IIB Darmajaya. Melalui tahap diskusi dan koordinasi, tim IbK melakukan beberapa persiapan program antara lain sebagai berikut:

1. Pengaktifan dan rejuvenasi peranan inkubator bisnis dan teknologi IIB Darmajaya untuk menciptakan atmosfer kewirausahaan dan pengembangan program-program yang mampu menarik mahasiswa/alumni untuk berprofesi sebagai technoprenuer.
2. Menetapkan tujuan, sasaran dan pelaksanaan program kewirausahaan termasuk membentuk visi bersama antar stakeholder di bidang kewirausahaan
3. Inisiasi Program Darmajaya Technoprenuership 2017, untuk mencapai tujuan, misi dan sasaran yang telah ditentukan
4. Menentukan mekanisme, dan tahap-tahap Program Darmajaya Technoprenuership 2017
5. Membuat aturan pendaftaran Program Darmajaya Technoprenuership 2017.



a. Koordinasi Dengan Tim Inkubitek IIB Darmajaya



b. Koordinasi dengan Tim IbIKK Otomasi dan IbIKK Sablon



c. Koordinasi dengan Tim Dosen kewirausahaan IIB Darmajaya



d. Koordinasi dengan Himpunan Mahasiswa IIB Darmajaya

Gambar 4. Koordinasi dan Persiapan Program IbK

B. Tahap Sosialisasi Program & Seminar Kewirausahaan

Setelah melakukan persiapan dan koordinasi dengan pihak terkait yang bisa membantu kelancaran program IbK serta konsep kegiatan Darmajaya Technopreneurship 2017 telah diselesaikan, tahap berikutnya adalah sosialisasi program. Sosialisasi program IbK dilakukan dalam bentuk seminar kewirausahaan. Seminar kewirausahaan diadakan pada hari Rabu, tanggal 23 Maret 2017 dengan tema besar yaitu “Membangun Start-Up Business Yang Tangguh”. Seminar dihadiri oleh lebih dari 300 peserta baik dari mahasiswa yang mengambil mata kuliah Technopreneurship maupun alumni IIB Darmajaya. Narasumber yang menjadi pemateri berasal dari berbagai pihak termasuk didalamnya adalah tim IbK dan IbIKK yang memberikan tips-tips bisnis start-up.



a. Seminar Kewirausahaan 2017



b. Pemateri Seminar Kewirausahaan



c. SuhendraIslami, Founder Flamboyant Cafe



d. Antusiasme Peserta Seminar Kewirausahaan

Gambar 5. Seminar Kewirausahaan 2017 Pada Tanggal 25 Maret 2017

Sosialisasi program IbK dilakukan pada seminar ini. Setelah memberikan motivasi secara simultan, para narasumber mengajak para mahasiswa untuk bergabung dengan program Darmajaya Technopreneurship 2017. Mekanisme, tahapan dan benefit yang akan didapatkan diterangkan oleh narasumber sehingga dapat meyakinkan mahasiswa dan alumni untuk bergabung dengan program IbK Darmajaya Technopreneurship.

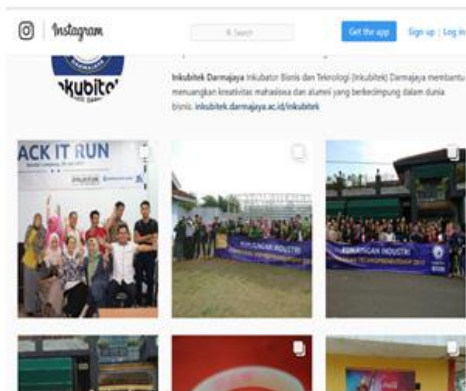
Terutama sekali pada seminar ini diterangkan bahwa registrasi peserta program dilakukan secara online. Oleh karenanya, pada tahap persiapan, sebelum melakukan sosialisasi pada seminar, tim IbK dan Inkubator Bisnis dan Teknologi (Inkubitek) IIB Darmajaya menyiapkan website dan berbagai macam sosial media untuk membantu kegiatan IbK Darmajaya Technopreneurship agar viral.



a. Channel Youtube Inkubitek Darmajaya



b. FB Inkubitek Darmajaya



c. Instagram Inkubitek Darmajaya



d. Registrasi Online

Gambar 6. Berbagai channel online IbK Darmajaya Technopreneurship 2017

Tim IbK menggunakan registrasi secara online dan vlog, dikarenakan generasi muda saat ini sudah demikian akrabnya dengan internet dan social media, sehingga pendekatan untuk dapat membujuk mereka mengikuti program IbK Darmajaya Technopreneurship 2017, tim perlu menyesuaikan dengan ketertarikan dan kebiasaan mereka sebagai segmen milenial. Dan hasilnya cukup mengembirakan, ada sekitar 100 peserta program yang melakukan registrasi dan mengirimkan vlognya dengan berbagai macam ide bisnisnya.

C. Tahap Workshop Bisnis

Setelah sosialisasi dan seminar kewirausahaan tahap berikut yang dilakukan adalah tahap workshop Bisnis dimana pada tahap ini, para peserta kembali didorong motivasinya untuk wirausaha, dibekali keterampilan untuk membuat konsep dan manajemen bisnis, melakukan prototyping produk/jasa, hingga sampai ke validasi pasar.

1. Brief – Pemahaman Tentang Technopreneuership

Dilaksanakan pada tanggal 22 April dengan konsep talkshow mulai dari jam 08.00 Pagi hingga jam 15.00. Dibagi menjadi 5 sesi yang diisi oleh sejumlah pemateri dan dihadiri oleh 85 peserta program IbK Darmajaya Technopreneuership. Para pemateri dihadirkan untuk membedah sejumlah tema yang bertujuan untuk membantu membangun pemahaman peserta tentang segala hal yang berhubungan dengan technopreneuership dan bisnis start-up. Adapun tema-tema yang diusung adalah: (1) Temukan Masalah, Ciptakan Usaha, (2) Ubah Pola Pikir, Bangun Start-Up Mindset, (3) Kolaborasi Untuk Menciptakan Inovasi, (4) Mengembangkan Co-Working Space, (5) Menjadi Generasi Start-Up Global.



Gambar 7. Kegiatan Brief-Pemahaman Tentang Technopreneuership

2. Visit Industry

Kegiatan Program IbK Darmajaya Technopreneuership berikutnya adalah melakukan kunjungan industri ke beberapa perusahaan mitra. Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan pengetahuan yang komprehensif melalui pengamatan langsung ke lapangan pada perusahaan-perusahaan. Selain itu juga, para peserta program juga akan mendapatkan tips dan trik menjalankan usaha – baik di bidang manajemen perusahaan dan strategi pemasaran langsung dari praktisinya.

Perusahaan-perusahaan yang menjadi tempat visit industri dibagi menjadi 2 kategori: (1) kategori perusahaan Start-Up, (2) perusahaan yang sudah establised dan

memiliki teknologi tangguh dalam menjalankan bisnisnya. Kegiatan visit industri diadakan mulai dari tanggal 9 Juni hingga 21 Juni 2017, dan diadakan di empat perusahaan yaitu di Gogo Campus, Flamboyan Café, Telkomsel dan Coca Cola Amatil Lampung serta diikuti oleh sekitar 80 mahasiswa peserta program IbK Darmajaya Technopreneurship 2017.



a. Visit ke Gogo Campus



b. Visit ke Telkomsel



c. Visit ke Flamboyan Café



d. Visit Ke Coca Cola Amatil

Gambar 8. Kegiatan Visit Industri

3. Workspace – Desain Thinking & Prototyping Produk

Setelah kegiatan Brief dan visit, peserta program menjalankan tahapan penting dalam kegiatan Darmajaya Technopreneurship 2017, yaitu *Workspace* dimana bertujuan agar para peserta memiliki kemampuan untuk membentuk bisnis start-up yang diadakan pada hari sabtu, tanggal 13 Mei 2017 dan diikuti oleh 20 kelompok peserta (satu kelompok terdiri dari 4 anggota) Darmajaya Technopreneurship.

Didalam kegiatan ini ada beberapa kegiatan yaitu:

1. *Design Thinking*

Pemateri adalah Davit Kurniawan (CEO DJ Corps. Sesi ini mengajarkan dan melatih para peserta program untuk memiliki mindset desain bisnis dengan

melihat permasalahan yang ada di masyarakat dan pasar. Tidak hanya mampu mengenali masalah, para pengusaha start-up juga harus bisa memberikan solusi yang jitu untuk menyelesaikan masalah tersebut hingga akhirnya terwujud dalam bentuk produk dan jasa. Secara umum pada sesi ini, para peserta program diberikan mindset “*Buatlah Bisnis Berdasarkan solusi dari Suatu masalah*”.

2. *Canvas Model*

Pemateri Sesi ini adalah M. Ariza Eka Yusendra (Dosen Manajemen IIB Darmajaya). Sesi ini memberikan kemampuan bagi para peserta program untuk membuat konsep dan model bisnis. Metode yang diajarkan adalah menggunakan model business canvas yang terdiri dari 9 blok pembangun – *Customer Segment, Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Revenue Stream, Key Activities, Key Resources, Key Partnership dan Cost Structures*. Selain *business model canvas*, para peserta juga diajarkan untuk membuat prototype produk/jasa dan melakukan validasi pasar.

3. *Network Session*

Pemateri adalah M. Ariza Eka Yusendra & Davit Kurniawan. Network session merupakan sesi yang menjelaskan pentingnya bekerja dalam tim dan bagaimana cara membentuk tim bisnis yang tangguh. Tidak hanya membuat tim, pada sesi ini juga dijelaskan bagaimana caranya membentuk kerjasama dengan pihak eksternal yang dapat mengakselerasi bisnis start-up. Pada kegiatan ini juga disampaikan pula materi pembuatan rencana bisnis (*Business Plan* atau *Business Proposal*) yang berguna untuk perencanaan bisnis dan menggerakkan kerjasama bisnis maupun investasi.

4. *Create Team*

Fasilitator Tim Inkubitek Darmajaya. Pada sesi ini, para peserta harus membentuk kelompok, membentuk business model canvas mereka dan mempresentasikan hasilnya kepada tim Ibk dan tim Inkubitek IIB Darmajaya.



a. Peserta Sesi Workspace



b. Sesi Presentasi Model bisnis

Gambar 9. Kegiatan Tahap Workspace

Setelah selesai kegiatan workspace, para peserta program Darmajaya Technopreneurship 2017 ditugaskan untuk melakukan memperbaiki dan memperkuat kembali model bisnis yang mereka buat, membuat prototype produk/jasa mereka dan melakukan validasi pasar dan membuat proposal/rencana bisnis. Tugas ini harus mereka kumpulkan pada saat tahap Presentasi Rencana bisnis dan prototype produk dan merupakan seleksi bagi mereka yang ingin mendapatkan dana. Waktu untuk mengerjakan tugas ini adalah 2 bulan, sehingga mereka akan mampu menciptakan model bisnis dan proposal bisnis yang benar-benar bagus untuk bisa direview oleh dewan juri.

D. Pembuatan Co-Working Space di Inkubitek

Pada bulan Mei s/d Juli 2017, tim IbK dan Inkubitek Darmajaya berinisiatif untuk membuat ruang *co-working space* yang berguna untuk ruang kerja dan konsultasi bisnis bagi para tenant. Hal ini dilakukan karena hingga saat ini, inkubitek Darmajaya tidak memiliki ruang khusus untuk diskusi dan berkumpul para penggiat wirausaha, padahal lokasi untuk berkumpul dan bersosialisasi ini sangat penting untuk menjalin keeratan dan operasi bisnis.

Ruang workspace ini juga berperan sebagai kantor temporer bagi para tenant yang belum mendapatkan tempat/lokasi usaha atau membutuhkan kantor untuk usaha start-upnya. Ruang co-working space ini layoutnya di desain dengan gaya santai dan tidak kaku, supaya membuat para tenant betah berada di ruangan. Tujuan lainnya adalah dengan adanya ruangan ini diharapkan komunitas kewirausahaan di IIB Darmajaya dapat berkembang karena sudah ada tempatnya untuk berkumpul dan berdiskusi. Ruang Co-working Space ini akan diberi nama Grow+, dimana filosofinya merupakan wadah dan ruang untuk bersama-sama bertumbuh kembang.



Gambar 10. Tempat sosialisasi

Hack it/RUN!-Tahap Presentasi Rencana Bisnis & Prototype Produk/Jasa

Tahap presentasi rencana bisnis dan prototipe produk/jasa merupakan *business matching* bagi para peserta program Darmajaya Technopreneurship. Tahap ini yang akan menentukan apakah peserta program akan diterima model bisnisnya untuk didanai oleh program IbK dan masuk ke tahap proses inkubasi atau tidak. Tahap Presentasi diadakan pada hari Sabtu tanggal 29 Juli 2017 di gedung Pasca Sarjana IIB Darmajaya. Terdapat 20 kelompok peserta yang terkonfirmasi telah mengerjakan tugas dan siap untuk presentasi. Dewan juri yang akan menilai kegiatan ada 4 orang yaitu: Davit Kurniawan (CEO DJ Corps), Yusminar Wahyuningsih (Tim Dosen Kewirausahaan), Niken Paramitasari (Kepala Inkubator Bisnis & Teknologi IIB Darmajaya & Tim Hibah IbK), Firdaus Chaniago (COO DJ Corps).

Penilaian didasarkan pada 9 kriteria yaitu: (1) Kemampuan Presentasi Peserta, (2) Kreativitas Ide Bisnis, (3) Kesiapan Bisnis Untuk Bisa Dijalankan, (4) Tampilan dan Desain Produk, (5) Kebermanfaatan Produk Terhadap Pemcahan Masalah di Masyarakat, (6) Kejelasan Model Bisnis dan Rencana Bisnis, (7) Kemampuan Bisnis Menghasilkan Revenue Stream, (8) Motivasi Peserta Untuk Menjalankan Bisnis, (9) Sustainability Bisnis Yang akan dijalankan. Berdasarkan penilaian Dewan juri akhirnya terpilih dengan nilai tertinggi 5 calon tenant yang akan didanai model bisnisnya dan masuk ke tahap berikutnya yaitu tahap Inkubasi Bisnis. Calon tenant tersebut adalah:

Tabel 1. Pemenang Presentasi Bisnis & Prototype Produk

No	Nama	Ide Bisnis	Keterangan Bisnis	Bidang Bisnis
1	Farah Risma Yuningtyas. Pendanaan: Rp.10 Juta	Coklat Lampung: Truly Lampung Cacao	Minuman produk olahan coklat dalam bentuk kemasan botol 250 ml	Kuliner
2	Ikhwan Sujatmiko Pendanaan: Rp.10 Juta	Vocer: Daily Deal & City Directory	Menawarkan Voucher Diskon setiap harinya dari berbagai macam merchant dan dilengkapi dengan informasi direktori kota melalui aplikasi online "VOCER:Belanja Murah, Wisata Mudah"	Teknologi Informasi:Jasa
3	Imran Pendanaan: Rp.8 Juta	KERASA: (Kerak Aneka Rasa)	Produk Kerak Nasi Dengan Variasi Rasa ie: Cokelat, Green Tea, Stroberi, Coklat Putih dan Original	Kuliner
4	Beni Primanto Pendanaan: Rp.10 Juta	Jam Digital Pengingat Waktu Shalat	Sistem Otomasi jam digital pengingat waktu shalat yang dilengkapi dengan jammer sinyal	Teknologi Informasi: Produk
5	Sholihatul Aawaliya Pendanaan: Rp.6 juta	Jolali Kelapa Muda	Gula-Gula Kelapa Muda Dalam kemasan	Kuliner

SIMPULAN

1. Dalam melaksanakan program Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK) di IIB Darmajaya Lampung, Tim IbK tidak bekerja sendiri akan tetapi melibatkan berbagai macam pihak mulai dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian

Masyarakat IIB Darmajaya, Inkubator Bisnis dan Teknologi, Tim IbKIK, Komunitas Wirausaha, hingga dosen kewirausahaan IIB Darmajaya

2. Telah terbentuk 6 tahapan sukses inkubasi technopreneurship IIB Darmajaya dan model pengembangan Kewirausahaan melalui inkubator bisnis dan teknologi yang saat ini menjadi dasar pelaksanaan kegiatan kewirausahaan di IIB Darmajaya dan restrukturisasi fungsi Inkubator bisnis dan teknologi IIB Darmajaya
3. Melalui tahapan sosialisasi, seminar, workshop dan business matching didapatkan 5 tenant yang akan diberikan dana pengembangan dan siap untuk dibina lebih lanjut pada tahap proses inkubasi.
4. Secara umum kegiatan IbK berjalan sangat lancar dan diikuti banyak peserta dari kalangan mahasiswa dan alumni. Hal ini mengindikasikan bahwa kegiatan-kegiatan yang dirancang mampu menarik kalangan mahasiswa dan alumni IIB Darmajaya untuk menjadi pelaku bisnis start-up.

DAFTAR REFERENSI

- anonim. (2014) *Ekonomi Kreatif. Kekuatan Baru Indonesia Menuju 2025*. Kementrian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif RI
- Bøllingtoft, A. (2012). *The bottom-up business incubator: Leverage to networking and cooperation practices in a self-generated, entrepreneurial-enabled environment*. *Technovation*, 32(5), 304–315.
- Davila, A., Foster, G., & Gupta, M. (2003). *Venture capital financing and the growth of startup firms*. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 689–708.
- Gerlach, S., & Brem, A. (2015). *What determines a successful business incubator? Introduction to an incubator guide*. *Int. J. Entrepreneurial Venturing*, 7(3), 286–307.
- Hendro. (2011). *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta. Penerbit Erlangga.
- Nanda, R., & Rhodes-Kropf, M. (2013). *Investment cycles and startup innovation*. *Journal of Financial Economics*, 110(2), 403–418.
- Ramadhan, E, Hendry. (2016). *Start-up Business Model: 50 Model Bisnis Dari 100 Start-up Lokal dan Manca Negara*. Jakarta. Penerbit Penebar Plus
- Ries, Eric. (2011). *The Lean Startup*. USA. Crown Business
- Sanusi, Anuar, Yulmaini, Andri Wiranata, M. Ariza Eka Yusendra. (2015, 8-9 June). *Technology & Knowledge Transfer For Entrepreneurship At Informatics & Business Institute Darmajaya Bandar Lampung. Proceeding: 1st*

International Conference on Entrepreneurship Empowerment (ICEE 2015).
Vol 01 No.01. National University of Malaysia. Malaysia

Suhartanto & Setijadi. (2010). *Technoprenuerhsip: Strategi Penting Dalam Bisnis Berbasis Teknologi*. Jakarta. Penerbit PT. Elex Media Komputindo.

Wardhana & Makodian. (2010). *Technopreneur*. Jakarta. Penerbit PT. Elex Media Komputindo.

POTENSI PEMANFAATAN JAMBU BIJI MERAH YANG TIDAK TERSERAP PASAR DI KELOMPOK TANI CANDI MAKMUR KAB. KARANGANYAR

D. Ishartani^{1,2}, FLF Rahman¹, R Hartanto¹, R Utami^{1,2}, LU Khasanah^{1,2}

¹Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan, Fak. Pertanian, UNS, Surakarta

²Pusat Penelitian dan Pengembangan Pangan Gizi dan Kesehatan Masyarakat, LPPM,
UNS, Surakarta

dishtani@yahoo.com

ABSTRAK

Buah jambu biji merah (*Psidium guajava*) adalah buah yang tumbuh subur di Indonesia. Produksi jambu biji merah yang melimpah mendatangkan beberapa permasalahan bagi petani, termasuk bagi Kelompok Tani Candi Makmur di Kecamatan Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar. Permasalahan tersebut muncul karena pasar tidak dapat menyerap buah jambu biji merah yang dihasilkan oleh kelompok tani. Buah jambu biji merah yang tidak terserap pasar sebagian kecil diolah menjadi pangsit dan sisanya disimpan sehingga semakin lama akan rusak dan tidak memiliki nilai ekonomi. Buah yang dipanen pada saat yang tepat akan mencapai klimakterik pada umur 4 - 6 hari dengan disertai perubahan yang cepat pada warna kulit dan tekstur daging buah. Oleh karena itu, perlu diketahui perubahan buah jambu biji merah selama penyimpanan (pemeraman) sehingga dapat dimanfaatkan lebih optimal. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui pengaruh waktu pemeraman terhadap karakteristik kimia (total padatan terlarut, kadar vitamin C dan pH) buah jambu biji merah sehingga dapat diketahui potensi pemanfaatannya. Buah jambu biji merah yang digunakan berumur ± 90 hari setelah pembungaan dan perlakuan pemeraman yang dilakukan adalah tanpa peram, peram 4 hari, dan peram 6 hari setelah pemetikan. Hasil penelitian menunjukkan variasi perlakuan pemeraman memberikan pengaruh pada karakteristik kimia buah jambu biji merah. Waktu pemeraman berkorelasi positif terhadap total padatan terlarut, kadar vitamin C, dan pH buah. Total padatan terlarut buah jambu biji merah berkisar 6,80 - 8,06 °Bx, vitamin C 95,92-153,12 mg/100 g bahan, dan pH 4,02 - 4,58. Dengan karakteristik kimia tersebut, buah jambu biji merah produksi Kelompok Tani Candi Makmur yang tidak terserap pasar berpotensi untuk dikembangkan sebagai bahan baku produk pangan.

Kata kunci: Jambu Biji Merah, Pasca Panen, Pemeraman, Karakteristik Kimia

PENDAHULUAN

Buah jambu biji merah merupakan sumber vitamin C yang penting bagi masyarakat Indonesia. Setiap 100 g jambu biji merah mengandung 155,06 - 169,58 mg vitamin C (Tisnadjaja et al., 2012; Amanto, 2016). Nilai ini lebih tinggi dibandingkan dengan kandungan vitamin C pada buah papaya (97,21 mg/ 100 g) (Tisnadjaja et al., 2012) dan jeruk siam (18,9mg/100g) (Helmiyesi, 2008). Selain itu, jambu biji merah juga banyak dibudidayakan oleh petani Indonesia, terutama di Pulau Jawa. Menurut data Dirjen Hortikultura Kementerian Pertanian (2015), produksi buah jambu biji di Indonesia mencapai 187.406 ton, dengan sebaran pulau Jawa memproduksi sebanyak 121.273 ton, dan provinsi Jawa Tengah sebanyak 40.462 ton pada tahun 2014.

Kelompok Tani Candi Makmur yang terletak di Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah, adalah salah satu kelompok tani yang membudidayakan jambu biji merah. Dalam sehari kelompok ini mampu memanen 500-700 kg jambu biji merah segar. Sebagian besar jambu biji merah ini dikirim ke pasar tradisional dan pasar modern di sekitar wilayah eks Karesidenan Surakarta. Namun demikian, kelompok tani ini juga sering mengalami kendala berupa surplus panen sehingga buah jambu biji merah tidak terserap pasar. Buah jambu biji merah yang tidak terserap pasar baru sebagian kecil yang dimanfaatkan, yaitu digunakan sebagai substitusi bahan baku camilan pangsit. Sisa buah jambu biji yang tidak terserap pasar dan tidak terolah dapat mencapai 35 kg per hari yang selanjutnya akan membusuk karena proses biokimia maupun mikrobiologi.

Buah jambu biji yang telah dipanen atau mengalami proses pemeraman sejatinya masih tetap melanjutkan aktivitas fisiologisnya. Menurut Broto (2013), aktivitas fisiologis buah adalah proses pematangan dengan segala perubahan yang terjadi meliputi peningkatan respirasi dan produksi etilen diiringi dengan perubahan kadar gula, pati, pectin, senyawa flavor, serta pH. Pematangan juga menyebabkan perubahan karakteristik fisik buah meliputi pelunakan dan perubahan warna kulit buah. Perubahan selama pematangan ini sangat dipengaruhi oleh varietas, umur panen, waktu penyimpanan (pemeraman), suhu penyimpanan dan lain-lain.

Pemeraman pasca pemanenan buah dikehendaki pada kondisi tertentu, misalnya karena dapat meningkatkan kadar gula buah sehingga buah terasa lebih manis, perubahan struktur senyawa pectin sehingga teksturnya lebih lunak, atau degradasi klorofil sehingga warna hijaunya memudar dan memunculkan warna lain yang sering dijadikan indikator kematangan buah. Kondisi pemeraman yang berbeda akan

menghasilkan tingkat kematangan yang berbeda dengan karakteristik kimia dan fisik yang berbeda pula. Karakteristik kimia dan fisik buah akan menentukan pemanfaatannya.

Oleh karena itu, pada kegiatan ini akan dilakukan pengamatan terhadap karakteristik kimia buah jambu biji merah yang tidak terserap pasar di Kelompok Tani Candi Makmur, Kabupaten Karanganyar, selama masa pemeraman. Penelitian ini bertujuan mengetahui pengaruh waktu pemeraman terhadap karakteristik kimia (total padatan terlarut, kadar vitamin C dan pH) buah jambu biji merah sehingga dapat diketahui potensi pemanfaatannya.

METODE

Bahan

Bahan yang digunakan adalah buah jambu biji merah yang yang diperoleh dari kebun Kelompok Tani Candi Makmur di Dusun Candi, Desa Jatirejo, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar, Provinsi Jawa Tengah. Buah jambu biji merah dipanen 90 hari setelah pembungaan dengan ciri-ciri fisik berbentuk bulat, segar, tidak cacat, tidak busuk dan mengkilap (Gambar 1). Bahan kimia yang digunakan untuk analisis adalah larutan iod 0,01 N, amilum 1% dan akuades.



Gambar 1. Jambu biji merah dengan waktu pemeraman berbeda. (a) Utuh; (b) Dibelah dua bagian

Pemeraman

Buah yang telah dipetik selanjutnya disortasi dan diperam sesuai perlakuan, yaitu tanpa peram, peram 4 hari, dan peram 6 hari. Pemeraman dilakukan dengan cara menempatkan beberapa buah jambu biji merah yang telah dibungkus dengan plastik polietilen dalam keranjang. Pemeraman dilakukan pada tempat yang tidak terpapar sinar matahari langsung dengan suhu ruang. Kondisi pemeraman jambu biji merah dapat dilihat pada Gambar 2.

Gambar 2. Kondisi pemeraman jambu biji merah



Analisis Total Padatan Terlarut, Kadar Vitamin C dan pH

Analisis total padatan terlarut menggunakan alat *hand refractometer* (Sudarmadji et al., 1996), kadar vitamin C menggunakan metode iodometri (Sudarmadji et al., 1996) dan pH menggunakan alat pH meter (Sudarmadji et al., 1996).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Total Padatan Terlarut

Padatan terlarut terdiri atas komponen-komponen yang larut air seperti glukosa, fruktosa, sukrosa, dan protein yang larut dalam air. Total padatan terlarut buah jambu biji merah dengan waktu pemeraman yang berbeda dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Total Padatan Terlarut Buah Jambu Biji Merah dengan Waktu Pemeraman Berbeda

Waktu Pemeraman	Kadar Total Padatan Terlarut (°Bx)
Tanpa peram	6,80 ^a ± 0,16
4 Hari	7,63 ^b ± 0,25
6 Hari	8,06 ^c ± 0,81

Keterangan: angka dengan notasi yang sama pada kolom yang sama menunjukkan tidak berbeda nyata pada tingkat kepercayaan 95%

Tabel 1 menunjukkan bahwa waktu pemeraman berpengaruh terhadap total padatan terlarut buah jambu biji merah produksi Kelompok Tani Candi Makmur. Total padatan terlarut buah jambu biji merah tanpa peram sebesar 6,80 °Bx, pemeraman 4 hari sebesar 7,63 °Bx, dan pemeraman 6 hari sebesar 8,06 °Bx. Peningkatan total padatan terlarut selama pemeraman disebabkan oleh adanya pematangan dari buah selama diperam. Hal ini berkaitan dengan peningkatan aktivitas enzim hidrolase yang memecah pati menjadi gula sederhana selama pematangan buah jambu biji. Total padatan terlarut bahkan meningkat secara tajam saat buah jambu biji memasuki fase klimaterik yaitu pada hari ke 4 dan seterusnya. (Bashir & Abu-Ghoukh, 2003). Secara umum, total padatan terlarut merupakan salah satu indikator dalam proses pematangan buah. Total padatan terlarut yang meningkat selama pematangan buah merupakan akibat dari perombakan pati menjadi gula sederhana melalui proses metabolisme yang terjadi pada buah tersebut yang melibatkan enzim amilase dan fosforilase (Winarno, 2002). Peningkatan nilai total padatan terlarut umumnya diindikasikan dengan peningkatan rasa manis saat buah dikonsumsi. Peningkatan total padatan terlarut hanya terjadi pada buah-buahan klimakterik yaitu kelompok buah yang memiliki pola respirasi yang meningkat secara mendadak pada fase pematangannya (Novita dkk, 2015). Peningkatan total padatan terlarut bersamaan dengan meningkatnya kandungan gula pada buah pada proses pematangan (Arifiya dkk, 2015).

Tingginya total padatan terlarut buah jambu biji merah setelah pemeraman menunjukkan bahwa buah jambu biji produksi Kelompok Tani Candi Makmur yang tidak terserap pasar berpotensi untuk diolah lebih lanjut menjadi produk olahan pangan, di antaranya adalah velva. Menurut Sulastri (2008), buah-buahan dengan kandungan total padatan cukup tinggi dapat digunakan sebagai bahan baku pembuatan velva buah.

Kadar Vitamin C

Vitamin C (asam askorbat) terdapat dalam buah dan sayur dengan jumlah minor tetapi memiliki peran sangat penting sebagai nutrisi manusia. Tabel 2 menunjukkan bahwa waktu pemeraman yang dilakukan pasca panen buah jambu biji merah berpengaruh terhadap kadar vitamin C buah jambu biji merah. Semakin lama waktu pemeraman maka semakin tinggi kadar vitamin C pada buah jambu biji merah. Hasil serupa juga dilaporkan oleh Ramayulis (2013) yang melaporkan kenaikan kadar vitamin C buah jambu biji seiring dengan proses pematangan buah. Peningkatan kadar vitamin C buah jambu biji merah selama pemeraman diduga berkaitan dengan aktivitas klimaterik pada buah.

Kadar vitamin C buah jambu biji merah produksi Kelompok Tani Candi Makmur tanpa peram sebesar 95,92 mg/100 g bahan, dengan pemeraman 4 hari sebesar 125,54 mg/100 g bahan, dan dengan pemeraman 6 hari sebesar 153,12/100 g bahan. Kadar vitamin C buah jambu biji merah meningkat sebesar 30,88% setelah pemeraman 4 hari dan meningkat 59,63% setelah pemeraman 6 hari (Tabel 2). Gomez dan Lajolo (2008) juga melaporkan bahwa terjadi peningkatan kadar vitamin C pada buah jambu biji selama pematangan buah. Pada hari ke empat setelah panen, peningkatan kadar vitamin C mencapai 35%. Peningkatan kadar vitamin C selama pematangan juga diamati oleh Soarez et al. (2007). Buah jambu biji yang belum matang mengandung vitamin C sebesar 76,8 mg/100 g bahan, buah jambu biji tua sebesar 126,21 mg/100 g bahan, kemudian menjadi 168,36 mg/100 g bahan pada buah yang matang sempurna. Peningkatan kadar vitamin C dalam buah jambu biji pada saat pematangan disebabkan oleh pemecahan pati menjadi glukosa sehingga terjadi peningkatan biosintesis asam askorbat (Gomez dan Lajolo, 2008).

Tabel 2. Kadar Vitamin C Buah Jambu Biji Merah dengan Waktu Pemeraman Berbeda

Perlakuan Pemeraman	Kadar Vitamin C (mg/100 g bahan)
Tanpa Peram	95,92 ^a ± 3,47
Pemeraman 4 Hari	125,54 ^b ± 4,11
Pemeraman 6 Hari	153,12 ^c ± 4,72

Keterangan: angka dengan notasi yang sama pada kolom yang sama menunjukkan tidak berbeda nyata pada tingkat kepercayaan 95%

Buah jambu biji merah produksi Kelompok Tani Candi Makmur yang tidak terserap pasar yang kemudian diperam memiliki kadar vitamin C yang tinggi. Oleh karena itu, buah yang tidak terserap pasar ini berpotensi dikembangkan sebagai bahan baku olahan pangan yang dalam proses pengolahannya meminimalkan kerusakan vitamin C, misalkan dengan mengurangi penggunaan panas dan mengurangi kontak dengan oksigen (udara).

pH

Derajat keasaman atau pH digunakan untuk menyatakan tingkat keasamaan atau kebasaaan yang dimiliki oleh suatu zat, larutan atau benda. Tabel 3 menunjukkan bahwa waktu pemeraman yang dilakukan terhadap buah jambu biji merah berpengaruh pada pH buah jambu biji merah. Semakin lama buah diperam maka pH buah jambu biji merah semakin meningkat. Buah tanpa peram memiliki nilai pH sebesar 4,02; buah dengan pemeraman 4 hari sebesar 4,32; dan buah dengan pemeraman 6 hari sebesar 4,58. Soares et al. (2007) juga melaporkan bahwa buah jambu biji yang telah tua akan mengalami peningkatan pH dan penurunan asam organik. Jambu biji yang belum matang memiliki pH sebesar 4,07; meningkat menjadi 4,48; dan kemudian menjadi 4,54 saat buah telah matang. Peningkatan pH menunjukkan adanya pembentukan asam organik selama pematangan. Perubahan keasaman selama pematangan buah diketahui mengikuti pola respirasi (klimakterik) dari buah itu sendiri (Bashir & Abu-Ghoukh, 2003).

Tabel 3. pH Buah Jambu Biji Merah dengan Waktu Pemeraman Berbeda

Perlakuan Pemeraman	Nilai pH
Tanpa peram	4,02 ^a ± 0,02
Peram 4 Hari	4,32 ^b ± 0,04
Peram 6 Hari	4,58 ^c ± 0,06

Keterangan: Angka dengan notasi yang sama pada kolom yang sama, berarti tidak berbeda nyata pada tingkat kepercayaan 95%.

SIMPULAN

Waktu pemeraman memberikan pengaruh pada karakteristik kimia buah jambu biji merah, meliputi meningkatnya total padatan terlarut, kadar vitamin C, serta pH buah. Total padatan terlarut buah tanpa peram 6,80 °Bx, peram 4 hari 7,63 °Bx, dan peram 6 hari 8,06 °Bx. Kadar vitamin C buah tanpa peram 95,92 mg/100 g bahan; peram 4

hari 125,54 mg/100 g bahan; dan peram 6 hari 153,12 mg/100 g bahan. pH buah tanpa peram 4,02; peram 4 hari 4,32; dan peram 6 hari 4,58.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih pada Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi atas hibah Ipteks bagi Masyarakat (IbM) tahun anggaran 2017 dengan nomor kontrak 874/UN27.21/PM/2017.

DAFTAR REFERENSI

- Amanto, B.S., Ishartani, D., Nurulaini, A. 2016. Kinetika Degradasi L-Asam Askorbat pada Proses Pasteurisasi Puree Jambu Biji (*Psidium guajava*) Varietas Getas Merah. *Jurnal Teknologi Hasil Pertanian* IX(1): 62-70
- Arifiya, N., Purwanto, A., Budiastra, I W. 2015. Analisis Perubahan Kualitas Pascapanen Pepaya Varietas IPB9 pada Umur Petik yang Berbeda. *Jurnal Keteknikan Pertanian* 3(1): 41-48
- Bashir, A.H., Abu-Ghoukh A.A. 2003. Compositional and Enzymatic Changes During Guava Fruit Ripening. *Food Chemistry* 80:557-563
- Broto, W. (Ed). 2013. Teknologi Pasca Panen Buah Untuk Pasar. Jakarta:Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian
- Dirjen Hortikultura Kementrian Pertanian. 2015. Statistik Produksi Hortikultura Tahun 2014. <http://hortikultura.pertanian.go.id/wp-content/uploads/2016/02/Statistik-Produksi-2014.pdf>, diakses pada 2 September 2017
- Gomez, M. & Lajolo, F. 2008. Ascorbic Acid Metabolism in Fruits: Activity of Enzymes Involved in Synthesis and Degradation during Ripening In Mango and Guava. *Journal of the Science of Food and Agriculture* 88:756–762
- Helmiyesi, Hastuti, R.B., Prihastanti, E. Pengaruh Lama Penyimpanan Terhadap Kadar Gula dan Vitamin C pada Buah Jeruk Siam (*Citrus nobilis* var. microcarpa). *Buletin Anatomi dan Fisiologi* XVI (2) : 33-37
- Soarez, F.D., Pereira, T., Marques, M.O.M, Monteiro, A.R.. 2007. Volatile and Non Volatile Chemical Composition of The White Guava Fruit (*Psidium guajava*) at Different Stages of Maturity. *Food Chemistry* 100(1):15-21
- Novita, S., & Asropi. 2015. Aplikasi Kemasan Berpenyerap Etilen Pada Penyimpanan Buah Jambu Biji Merah (*Psidium guajava* L.). *Jurnal Teknik Pertanian Lampung* 4 (3):227-234
- Ramayulis, R. 2013. *Jus Super Ajaib*. Jakarta:Penebar Swadaya Grup

- Sudarmadji, S., Haryono, B., Suhardi. 1996. *Analisa Bahan Makanan dan Pertanian*. Yogyakarta:Liberty.
- Sulastri, Titin A. 2008. Pengaruh Konsentrasi Gum Arab Terhadap Mutu Velva Buah Nenas Selama Penyimpanan Dingin.
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/15009/09E00526.pdf?sequence=1>, diakses pada 2 September 2017
- Tisnadjaja, D., Irawan, H., Ekawati, N. 2012. *Perbandingan Kandungan Vitamin C pada Buah Jambu Biji Merah dan Buah Pepaya*. Yogyakarta: Jaringan Kerjasama Kimia Indonesia.
- Winarno, F.G. 2002. *Kimia Pangan dan Gizi*. . Jakarta: Gramedia.

PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DI DESA BABAKAN KECAMATAN WANAYASA KABUPATEN PURWAKARTA

Nurhayati dan Trisa Nur Kania

Universitas Pasundan
noey_alya@yahoo.com

ABSTRAK

Desa Babakan merupakan salah satu Desa yang berada di Kecamatan Wanayasa Kabupaten Purwakarta. Desa Babakan merupakan wilayah perkebunan teh yang juga merupakan daerah wisata. Masyarakat desa Babakan di dalam pemenuhan kehidupannya saat ini selain dari sektor pertanian juga wirausaha. Wirausaha yang dijalankan dalam bentuk jasa, perdagangan dan industri kecil atau dalam hal ini UMKM. Produk-produk yang dihasilkannya adalah simping, keripik pisang, keripik singkong, kue pandan dan lainnya. Berdasarkan analisis kondisi eksisting yang terdapat di Desa Babakan dapat teridentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan Manajemen Usaha yaitu masalah kewirausahaan, Pembukuan sederhana, Manajemen SDM dan Pemasaran. Kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah Pelatihan dengan metode ceramah. Kegiatan dilakukan selama 4 bulan. Mulai dari Survei, Wawancara, Kegiatan hingga pelaporan akhir. Target dan Luaran dari kegiatan pelatihan, tersebut adalah mampu memahami berkaitan dengan kewirausahaan, mampu memahami Pembukuan Sederhana mampu meningkatkan berkaitan dengan tenaga kerja dalam hal ini Manajemen Sumber Daya Manusia, mampu meningkatkan pemasaran bukan saja hanya di wilayah Wanayasa tetapi ke berbagai daerah. Berdasarkan Deskripsi kegiatan dan hasil kegiatan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan kegiatan dilaksanakan berdasarkan sesuai dengan tahap pelaksanaan yang direncanakan sebelumnya. Mulai dari survey lapangan, wawancara dengan pihak kecamatan sampai dengan pihak desa. Pelaksanaan Pelatihan dimulai dengan memberikan materi yang berkaitan dengan Kewirausahaan, Pembukuan Sederhana, Manajemen SDM dan Pemasaran.

Kata Kunci: Manajemen Usaha, Pembukuan, Desa Babakan.

PENDAHULUAN

Purwakarta adalah sebuah Kabupaten di Provinsi Jawa Barat, Indonesia. Ibu Kota Kabupaten Purwakarta terletak di Purwakarta dan berjarak ± 80 km sebelah timur Jakarta. Kabupaten ini berbatasan dengan Kabupaten Karawang di bagian Utara dan sebagian wilayah Barat, Kabupaten Subang di bagian Timur dan sebagian wilayah bagian Utara, Kabupaten Bandung Barat di bagian Selatan, dan Kabupaten Cianjur di bagian Barat Daya. Kabupaten Purwakarta berada pada titik-temu tiga koridor utama lalu-lintas yang sangat strategis, yaitu Purwakarta Jakarta, Purwakarta Bandung dan Purwakarta Cirebon.

Sedangkan wilayah Purwakarta meliputi beberapa kecamatan, diantaranya Kecamatan Plered, Kecamatan Darangdan, Kecamatan Tegalwaru, Kecamatan Maniis, Kecamatan Wanayasa Kewedanaan Subang, Sagalaherang, dan Kecamatan Wanayasa. Pada kegiatan pengabdian ini kegiatan dilakukan di Kecamatan Wanayasa di Desa Babakan. Desa Babakan merupakan desa yang memiliki beragam keunikan tersendiri. Desa Babakan memiliki sejarah yang dimulai tahun 1715 yang merupakan daerah tempat peristirahatan yang telah merupakan perkampungan yang dianggap subur bagi orang – orang bangsa Cina. Kegiatan yang dilakukan oleh orang Cina tersebut adalah tani dan dagang. Oleh orang-orang Cina, Desa Babakan diperbesar dengan pertanian teh sehingga tumbuh pembuatan pabrik-pabrik di sekitar perkampungan.

Hingga saat ini Desa Babakan selain dengan perkebunan tehnya juga merupakan daerah wisata. Masyarakat desa Babakan di dalam pemenuhan kehidupannya saat ini selain pertanian juga wirausaha. Wirausaha yang dijalankan dalam bentuk jasa, perdagangan dan industri kecil atau dalam hal ini UMKM. Produk-produk yang dihasilkannya adalah simping, keripik pisang, keripik singkong, kue pandan dan lainnya.

Produk UMKM

Produk yang dihasilkan pada UMKM di Desa Babakan Kecamatan Wanayasa ini memiliki keragaman produk. Jenis produk yang dihasilkan oleh UMKM diantaranya adalah simping, keripik singkong, keripik pisang, kue pandan dan lainnya.

Pemasaran Pada UMKM

Pasar sasaran UMKM adalah daerah wisata Wanayasa, Purwakarta, khususnya berbagai jenis usaha pada UMKM saat ini telah melakukan pemasaran. Selain pemasaran lokal Wanayasa seperti permintaan dari berbagai pasar, tempat wisata baik di Desa Babakan maupun di Desa Wanayasa serta ke Kota Purwakarta.

Finansial (Modal) Pada UMKM

Sumber modal atau pendanaan UMKM bersumber yang utama dari modal sendiri. UMKM belum pernah mendapatkan bantuan dari pihak manapun. Baik dari pihak perbankan atau dari pemerintah. Alasan UMKM tidak berkeinginan untuk pinjam ke bank karena aturan peminjaman yang berbelit-belit dan rumit. Sementara dari pemerintah belum pernah mendapat bantuan.

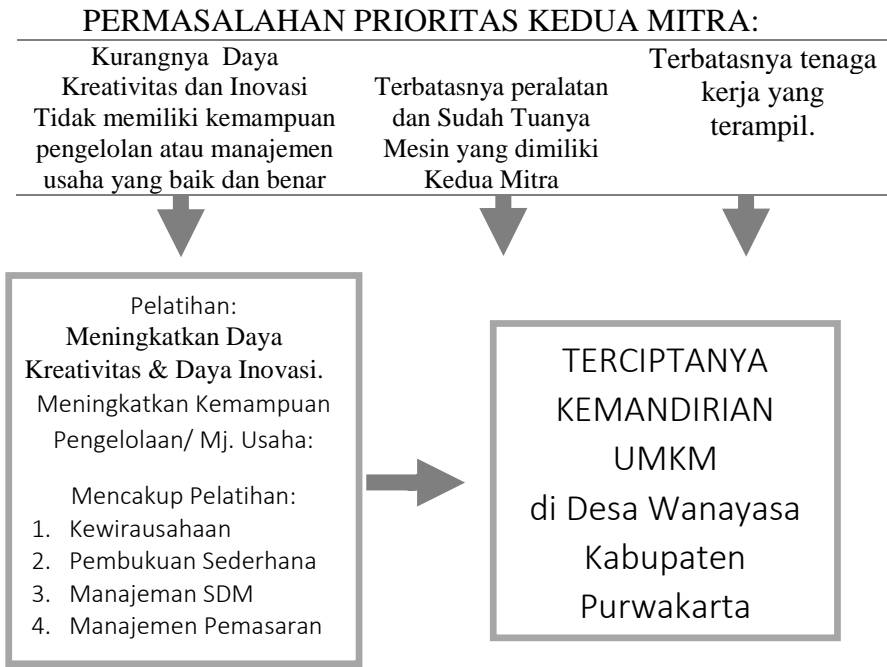
Permasalahan Yang Teridentifikasi Pada UMKM

Berdasarkan analisis kondisi eksisting dari aspek-aspek UMKM di desa Babakan Kecamatan Wanayasa Kabupaten Purwakarta, maka dapat teridentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi, berikut permasalahan-permasalahan yang teridentifikasi.

Tabel 1. Permasalahan Yang Teridentifikasi Pada petani

No	Permasalahan	Rincian Permasalahan
1	Permasalahan Bahan Baku	<ul style="list-style-type: none"> Harga bahan baku Fluktuatif, Naik Turun namun saat turun harga tidak realistis. Naik yang pada akhirnya UMKM harus menaikkan harga.
2	Permasalahan Produksi	Kapasitas produksi terbatas, dalam hal terbatasnya pegawai, dan peralatan produksi
3	Permasalahan Produk	Terbatasnya Produk dalam hal : <ul style="list-style-type: none"> Harga Pokok produksi yang selalu naik dan mengakibatkan harga jual naik namun tidak ada perubahan dalam kegiatan usaha.
4	Permasalahan Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> Tidak memiliki laporan keuangan seperti Neraca, Laba Rugi dan Laporan Arus Kas (Casflow). Pola Manajemen Sederhana
5	Permasalahan Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Pemasaran masih domestic Pemasaran di lokal desa/kecamatan Wanayasa
6	Permasalahan SDM	Rata-rata kualifikasi pendidikan SD dan SMP, wawasan terbatas belum memiliki kompetensi atau keunggulan (Kemampuan dan kemauan terbatas), hal ini berpeluang untuk di kembangkan melalui pelatihan (training) atau bimtek:
7	Permasalahan Fasilitas	<ul style="list-style-type: none"> Fasilitas yang terbatas untuk kegiatan produksi
8	Permasalahan Finansial / Permodalan	Kebutuhan investasi modal untuk penambahan kapasitas, peralatan dan perlengkapan proses produksi

Permasalahan Prioritas Khalayak Sasaran



Target dan Luaran

Target dan Luaran dari kegiatan pelatihan, sebagai berikut:

1. Mampu memahami berkaitan dengan kewirausahaan.
2. Mampu memahami Pembukuan Sederhana.
3. Mampu meningkatkan berkaitan dengan tenaga kerja dalam hal ini Manajemen Sumber Daya Manusia.
4. Mampu meningkatkan pemasaran bukan saja hanya di wilayah Wanayasa tetapi ke berbagai daerah.

METODE KEGIATAN

Agar tercapai tujuan dari kegiatan ini, dalam pelaksanaannya menggunakan dua metode yaitu:

Metode Ceramah

Pada Metode ini, para peserta disatukan dalam ruangan, kemudian mereka lebih banyak menerima materi yang diberikan oleh nara sumber/trainer, dengan diselingi pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Setiap peserta memperoleh materi (*handout*) yang disampaikan.

Adapun tahapan kegiatan dapat dijelaskan sebagai berikut:

Persiapan Kegiatan

Pada tahap persiapan ini dilakukan kegiatan sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi, menyeleksi dan pengelompokkan calon peserta kegiatan.
- b. Mempersiapkan tempat, sarana, nara sumber/ trainer dan bahan/alat pembelajaran kegiatan.
- c. Mengidentifikasi dan menyusun pola program dan Training yang tepat dan hasil guna.

Pelaksanaan Kegiatan

Training

Dalam kegiatan training dilaksanakan sebagai berikut:

1. Yaitu kegiatan memberikan pengetahuan kepada UMKM sebagai berikut: merubah pola pikir, motivasi (membangun jiwa wirausaha dan kemandirian dalam diri (peserta), kreativitas dan inovasi, menilai peluang usaha, Business Plan.
2. Kegiatan memberikan pelatihan mulai dari pemberian materi kewirausahaan, Manajemen Sumber Daya Manusia, Pembukuan Sederhana dan Pemasaran. Namun dalam tahap pelatihan ini hanya dilakukan dalam bentuk yang paling sederhana. Untuk lebih detailnya, UMKM diharapkan mampu untuk mengikuti dalam bentuk kegiatan pelatihan.

Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengkaji atau menilai pelaksanaan kegiatan dengan tujuan memperbaiki atau menyempurnakan kegiatan. Dalam hal ini, evaluasi dilakukan secara formatif, yaitu pada saat kegiatan masih berlangsung maupun secara sumatif, yaitu pada saat kegiatan pelatihan sudah berakhir.

DESKRIPSI HASIL KEGIATAN

Pada Kegiatan ini yang menjadi peserta adalah para Usaha Kecil Menengah dari berbagai jenis produk dan usaha.

Sebelum kegiatan pelatihan dilaksanakan terlebih dahulu penentuan peserta. Untuk menentukan peserta dalam kegiatan pengabdian ini terlebih dahulu dilakukan survey lapangan. Langkah pertama yang dilakukan adalah mencari informasi berkaitan dengan Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di wilayah tersebut dengan mencari informasi di Kecamatan. Setelah itu Pihak Kecamatan memberikan beberapa penjelasan terkait kondisi dan situasi Desa yang akan dijadikan sebagai objek kegiatan di wilayah tersebut. Untuk lebih jelasnya pihak Kecamatan mengundang Kepala Desa ke Kecamatan untuk memberikan informasi yang jelas terkait dengan situasi dan kondisi Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di wilayah desa tersebut. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Kepala Desa diketahui bahwa di Desa Babakan banyak masyarakat yang memiliki usaha sendiri untuk menghidupi keluarganya. Diantaranya usaha yang dijalankan baik usaha dagang, usaha jasa, usaha manufaktur dan lainnya. Selain itu dalam berbagai bidang usaha yaitu pertanian, peternakan dan perkebunan.

Dalam kegiatan pengabdian ini tim hanya terfokus pada bidang usaha manufaktur atau industri kecil yang berupa Usaha Kecil. Usaha yang dihasilkan diantaranya adalah Usaha Simping, olahan Jamur, Keripik singkong dan keripik pisang, kue dan lainnya. Kegiatan usaha ini banyak diperani oleh ibu-ibu, yang mana ibu-ibu membantu penghasilan suami yang sangat terbatas. Hasil penjualannya di pasarkan di sekitar daerah Wanayasa yang merupakan daerah wisata dan untuk simping pemasaran sudah sampai ke Kota Purwakarta. Berdasarkan informasi diperoleh bahwa usaha yang dijalankan tidak pernah berkembang. Diharapkan oleh Kepala Desa bahwa usaha yang dijalankan oleh masyarakat tidak hanya untuk kehidupan keluarga tetapi juga dapat lebih berkembang. Hal ini tentunya bukan saja meningkatkan kesejahteraan yang secara individu tetapi juga membawa nama desa secara khusus dan Kecamatan Wanayasa pada umumnya.

Selain terkait dengan peserta, tim juga berkoordinasi dengan pihak Desa. Hal ini berkaitan dengan persiapan yang akan dilaksanakan oleh tim dalam melaksanakan pelatihan. Kegiatan pelatihan dilaksanakan di aula Desa Babakan Kecamatan Wanayasa. Pada kegiatan ini peserta yang hadir sebanyak 13 orang peserta.

Peserta pada kegiatan pelatihan ini rata-rata adalah para ibu-ibu. Mereka antusias untuk mengikuti kegiatan pelatihan karena mereka berharap kegiatan pelatihan ini dapat memberikan peluang mereka untuk dapat lebih berkembang.

HASIL KEGIATAN

Berkaitan dengan kegiatan yang dijalankan di salah satu Desa di Kecamatan Wanayasa Kabupaten Purwakarta. Dimana Kecamatan mengangkat wilayah menjadi salah satu potensi pariwisata. Maka perlunya untuk menggali potensi yang ada di wilayahnya, salah satu Desa yang terdapat di wilayah tersebut adalah Desa Babakan yang memiliki potensi dimana masyarakatnya memiliki keinginan berwirausaha menjadi Desa Babakan menjadi salah satu Desa yang dapat dijadikan sebagai Desa Potensi Wisata. Untuk itu kiranya perlu adanya suatu kegiatan yang dapat dilakukan untuk dapat memberikan pencerahan kepada masyarakatnya untuk mencari atau mendapatkan informasi berkaitan dengan pengelolaan usaha yang dijalanannya. Untuk itu maka upaya yang dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan manajemen usaha yang berkaitan dengan Kewirausahaan, Manajemen SDM, Pembukuan Sederhana dan Pemasaran.

Berdasarkan hal tersebut maka hasil kegiatan yang telah dilakukan pada acara pelatihan tersebut adalah:

Pada pelatihan pertama materi yang disampaikan adalah berkaitan dengan materi Kewirausahaan yang disampaikan oleh Dr. Dindin Abdurrohman, S.Sos., M.Si. Pada penyampaian materi ini nara sumber menyampaikan berkaitan dengan pemahaman berkaitan dengan Wirausaha. Narasumber memberikan penjelasan mengenai Wirausaha yang merupakan pengertian dari Wira adalah pemberani dan Usaha adalah berjuang sehingga wirausaha adalah pejuang yang pemberani Selain itu secara spesifik nara sumber juga memberikan penjelasan ciri-ciri dari wirausaha dan sampai pada penjelasan dari kiat-kiat serta apa yang perlu dilakukan dalam menjalankan sebuah usaha. Hasil yang disampaikan terkait dengan materi wirausaha sangat dipahami oleh peserta namun peserta menyatakan bahwa kegiatan yang merupakan usaha yang dilakukan setiap hari ini menjadi tumpuan keluarga. Sehingga usaha yang dilakukan terus harus berjalan karena menjadi sumber penghasilan untuk keluarga. Mereka juga memberikan pernyataan bahwa yang menjadi masalah untuk menjadi usaha yang lebih maju dan berkembang adalah kurang modal usaha dalam menjalanannya. Karena untuk menjadi usaha yang lebih maju dan berkembang perlu dukungan dana dan peran dari pemerintah. Sementara

usaha yang dijalankan hanya terbatas pada pemenuhan kehidupan sehari-hari. Peserta berharap adanya bantuan yang dapat meningkatkan pada usaha yang dapat lebih meningkat yang bukan hanya untuk pemenuhan keluarga tetapi juga untuk keberlangsungan usaha yang dapat lebih luas pemasarannya.

Berikutnya adalah penyampaian materi mengenai pembukuan sederhana yang disampaikan oleh Ibu Nurhayati, S.Sos.,M.Si.

Pada penyampaian materi ini narasumber menyampaikan materi pemahaman berkaitan dengan pembukuan. Pembukuan sederhana yang disampaikan memang disesuaikan kondisi usaha yang dijalankan oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Nara sumber menjelaskan pentingnya melakukan pembukuan hal ini diperlukan untuk mengetahui seberapa besar modal yang dimiliki kemudian memasukan pada saat penjualan sampai kepada pengeluaran sehingga diketahui berapa keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha yang telah dijalankan. Kemudian juga narasumber menjelaskan bahwa dalam melakukan pembukuan ini perlu adanya pencatatan yang rutin. Hal ini dilakukan untuk mengontrol kondisi keuangan, agar dapat lebih mampu untuk mengendalikan keuangan. Sehingga diharapkan usaha yang dijalankan dapat terus berlangsung. Karena keberlangsungan usaha tergantung dari kemampuan menjalankan manajemen keuangan terutama pembukuan yang dilakukan secara tertib.

Berdasarkan hasil yang disampaikan kepada peserta diketahui bahwa peserta selama menjalankan usaha tidak pernah melakukan pembukuan secara tertib. Untuk mengetahui kondisi usaha untung atau rugi dilihat dari hasil lebih dan kemampuan untuk membeli sesuatu diluar dari usaha yang dijalankan. Misalnya bertambahnya harta dan kemampuan untuk membeli sesuatu misalnya mas. Tetapi selama ini usaha yang dijalankan lebih kepada gali lubang tutup lubang karena memang usaha yang dijalankan hanya untuk pemenuhan kehidupan sehari-hari dan untuk pemenuhan kebutuhan anak-anak selain membantu usaha suami. Mereka juga menyatakan juga kalau sampai harus melakukan pencatatan terlalu repot dan seringkali lupa. Sehingga pencatatan pembukuan dianggap menjadi masalah buat mereka karena menambah pekerjaan.

Penyampaian materi yang ketiga adalah terkait dengan Manajemen Sumber Daya Manusia. Pada penyampaian materi mengenai SDM ini disampaikan oleh Drs. H. Abdul Rosid,M.Si. Materi yang disampaikan terkait dengan SDM hanya berkisar materi yang paling sederhana. Bagaimana cara pengelolaan SDM di usaha yang dijalankan di UMKM. Biasanya pengelolaan yang dilakukan di UMKM masih bersifat kekerabatan yang pembagian kerjanya dijalankan sesuai kemampuan dan

tidak berjalan secara sistematis. Narasumber dalam penyampaian materi ini menyampaikan perlunya koordinasi antara satu dengan yang lainnya. Namun memang disayangkan karena dalam kegiatan pelatihan ini pengelolaan yang melibatkan beberapa SDM hanya beberapa usaha. Namun nara sumber tetap memberikan pemahaman perlunya memelihara dan adanya komunikasi antar pemilik dan pekerja. Karena kebiasaan yang terjadi di UMKM bahwa pekerja cenderung berpindah tempat dan berusaha untuk mencari penghasilan yang lebih tinggi. Untuk itu pemilik perlu untuk memahami pekerja karena pekerja adalah menjadi modal utama dalam menjalankan usaha.

Materi yang disampaikan pada kegiatan pelatihan yang terakhir adalah mengenai pemasaran. Materi pemasaran disampaikan oleh Ibu Yanti Purwanti, S.Sos., M.Si, Materi yang disampaikan terkait dengan pentingnya pemasaran. Materi yang disampaikan adalah mengenai 4P yaitu Produk, Price (harga), Place (tempat) dan Promosi. Menjelaskan mengenai produk, nara sumber menyampaikan pentingnya produk yang akan dijual selain memiliki ciri khas produk yang diolah juga harus dikemas sehingga meningkatkan minat beli bagi konsumen. Nara sumber menyampaikan bahwa untuk kemasan tergantung pasar sasaran. Jika untuk meningkatkan pemasaran sampai dengan luar wilayah Wanayasa maka kemasan menjadi hal yang sangat penting. Selain itu juga nara sumber menginformasikan bahwa penetapan harga menjadi hal yang paling penting. Jangan sampai dalam penentuan harga, pelaku usaha menentukan harga yang tinggi. karena dianggapnya ini kesempatan, namun hal ini justru menjadi hal yang kurang menguntungkan. Karena konsumen menjadi kurang tertarik, untuk itu dalam penentuan harga konsumen harus menentukan berapa pengeluaran dari seluruh bahan yang digunakan ditambah tenaga kerja dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan. Setelah itu ditambah berapa persen keuntungan yang ingin diperolehnya. Kemudian harus melihat berapa harga pesaing, sehingga dengan penentuan harga ini tidak memberikan kesan yang jelek, Selain itu Tempat juga menjadi hal yang paling penting untuk pemasaran, diharapkan tempat untuk pemasaran jangan hanya wilayah Wanayasa tapi juga dapat merambah ke beberapa daerah lainnya. Terakhir dari 4P adalah Promosi, promosi menjadi salah satu alat yang paling penting untuk melakukan penjualan. Hal yang dapat dilakukan adalah orang terdekat. Selain itu juga dapat melakukan dengan menitipkan produk-produk di warung-warung atau di tempat wisata. Dimana di wilayah wanayasa merupakan salah satu daerah wisata.

Setelah kegiatan pelatihan dilaksanakan kepada peserta diberikan kesempatan untuk memberikan tanggapan, pertanyaan atas apa yang telah disampaikan pada kegiatan

pelatihan tersebut. Setelah selesai dengan pertanyaan tanggapan dan tanya jawab. Selanjutnya acara dilanjutkan dengan memberikan pertanyaan kepada peserta terhadap apa yang telah disampaikan oleh para narasumber. Bagi para peserta yang dapat menjawab pertanyaan, maka peserta akan mendapatkan kenangan-kenangan dari tim kegiatan. Sampai pada akhirnya acara selesai dan untuk mengetahui lebih lanjut keberlangsungan dan melihat kondisi usaha yang dijalankan para peserta. Maka bersama-sama antara tim, nara sumber, mahasiswa dan salah satu peserta yang dijadikan kunjungan datang ke tempat usaha simping. Usaha simping ini sudah berjalan cukup lama mulai dari tahun 2000 dengan modal awal Rp 5.000.000. Usaha ini cukup maju dan berkembang dan pemasaran sudah merambah ke beberapa wilayah.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan:

Kegiatan dilaksanakan berdasarkan sesuai dengan tahap pelaksanaan yang direncanakan sebelumnya. Mulai dari survey lapangan, wawancara dengan pihak kecamatan sampai dengan pihak desa.

Pelaksanaan Pelatihan dimulai dengan memberikan materi yang berkaitan dengan Kewirausahaan, Pembukuan Sederhana, Manajemen SDM dan Pemasaran.

Saran

Sebaiknya peserta pelatihan didalam melakukan usahanya tidak hanya untuk pemenuhan kebutuhan keluarga tetapi juga untuk terus lebih berkembang. Dimana usaha yang dijalankan bukan hanya dikenal di wilayah setempat tetapi juga lebih dapat dikenal di wilayah lain.

Adanya peran pemerintah untuk dapat membantu masyarakat terutama masyarakat yang memiliki keinginan untuk dapat berkembang dalam menjalankan usahanya.

DAFTAR REFERENSI

Ahsanul Minan, 2003, "*Modul Pelatihan*" diperoleh 17 April 2014 dari <https://docs.google.com:ahsanulminan.webs.com/modul/modul>.

- Malayu S.P Hasibuan, 2014, “Manajemen Sumber Daya Manusia”, Bumi Aksara
- Rianingsih Djohani, 2012, ”*Konsep Pendampingan Masyarakat*” diperoleh 17 April 2014 [https://docs.google.com/riadjohani.files.wordpress.com/2012/konsep-masyarakat-pendampingan -masyarakat](https://docs.google.com/riadjohani.files.wordpress.com/2012/konsep-masyarakat-pendampingan-masyarakat).
- Rahmad Agus, 2013, “Pengenalan Bisnis dan Pabrik Konveksi” diperoleh 2 April 2014 [http:// www.pabriikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan pabrik-konveksi](http://www.pabriikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan-pabrik-konveksi)
- Sofjan Assauri, 2013, “Manajemen Pemasaran”, RajaGrafindo (Rajawali Press) Indonesia.
- Suryana, 2015, ”Kewirausahaan”, Salemba Empat Jakarta
- Info Bandung, 2013, “Bisnis Usaha Konveksi Bandung” diperoleh 14 april 2014 [http :// Infobandung.org/bisnis-usaha-konveksi-di bandung-1004 html](http://Infobandung.org/bisnis-usaha-konveksi-di-bandung-1004.html).
<http://www.pabriikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan-pabrik-konveksi>

PEMBERDAYAAN UKM KERAJINAN PATUNG UKIR BAKAR DI DESA CIKOLE KECAMATAN LEMBANG KABUPATEN BANDUNG BARAT

Yanti Purwanti¹, Siti Patimah², Ida Hindarsah³

FISIP Universitas Pasundan Bandung

¹yanti.purwanti@unpas.ac.id

ABSTRAK

Kerajinan patung ukir bakar merupakan salah satu komoditas hasil perkebunan yang sangat potensial untuk dikembangkan, karena bahan yang digunakan mudah dihasilkan dan memiliki nilai seni yang sangat fantastic karena di buat dengan menggunakan alat yang sangat sederhana tanpa menggunakan mesin. Permintaan terhadap kerajinan patung ukir bakar terus meningkat baik di tingkat lokal maupun internasional. Namun dalam implementasinya UKM Kerajinan patung Ukir Bakar dihadapkan pada permasalahan manajemen usaha, sehingga belum mampu memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang. Tujuan Pengabdian pada masyarakat pada UKM patung ukir bakar ini adalah untuk meningkatkan kemampuan UKM dalam pengelolaan manajemen usaha, sehingga mampu beradaptasi dengan perubahan pasar. Metode yang digunakan meliputi Pelatihan, Bimbingan Teknis, Fasilitasi, serta pendampingan usaha. Hasil yang dicapai dalam kegiatan ini UKM mampu meningkatkan pengelolaan manajemen usahanya, memanfaatkan peluang pasar khususnya ekspor. Simpulan dari kegiatan ini UKM mampu memperluas akses pasar, meningkatkan kualitas dan difersifikasi produk, serta pengelolaan keuangan yang terukur.

Kata Kunci: Usaha Kecil Menengah, Pemberdayaan, Patung Ukir.

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Kabupaten Bandung Barat adalah kabupaten baru di Provinsi Jawa Barat yang merupakan pemekaran dari kabupaten Bandung. Ibukota Kabupaten Bandung Barat berada di Ngamprah dan berbatasan dengan Kabupaten Purwakarta dan Kabupaten Subang di sebelah barat dan utara, kabupaten Bandung dan Cimahi disebelah Timur, serta Kabupaten Cianjur di sebelah barat dan timur. Jumlah kecamatan yang terdapat

di Kabupaten Bandung Barat sebanyak 15 Kecamatan dengan jumlah desa sebanyak 170 desa.

Salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Bandung Barat yaitu kecamatan Lembang merupakan salah satu Kecamatan yang memiliki potensi sumber daya alam yang dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan daerah. Karena Kecamatan Lembang selain daerah pariwisata, peternakan, pertanian juga merupakan salah satu kecamatan yang memiliki berbagai macam hasil kerajinan olahan masyarakat. Salah satu kerajinan yang dihasilkan yaitu kerajinan patung ukir bakar.

Kerajinan patung ukir bakar ini cukup menjanjikan hal ini didukung data sebagai berikut: Permintaan terhadap kerajinan patung ukir bakar terus meningkat baik di tingkat lokal maupun internasional. Setidaknya terlihat dalam sektor perdagangan ekspor yang dilaporkan terakhir Disperindag Provinsi Jawa Barat, bahwa volume kerajinan patung ukir bakar binatang mencapai kisaran 6000 unit dengan harga 30,300,0 US\$. Saat ini, permintaan patung ukir bakar ke negara-negara Arab, Jepang terus meningkat dari tahun-ke tahun. *Sumber: Dinas Perindustrian Dan Perdagangan (Indag) Jawa Barat.2009.*

Kerajinan patung ukir bakar merupakan salah satu komoditas hasil perkebunan yang sangat potensial untuk dikembangkan, karena bahan yang digunakan sangat mudah dihasilkan dan memiliki nilai seni yang sangat fantastic karena di buat dengan menggunakan alat yang sangat sederhana tanpa menggunakan mesin. Hanya dengan menggunakan imajinasi dan instink yang kuat untuk membentuk sebuah produk yang akan dihasilkan.

Kondisi Keseluruhan Aspek Bisnis Mitra

Kerajinan patung ukir bakar di mulai pada tahun 1990, peluang usaha kerajinan patung ukir bakar, benar-benar telah menarik minat sebagai peluang usaha yang menjanjikan. Hal ini di sampaikan oleh pengrajin patung ukir bakar dengan nama usahanya yaitu karya cipta dengan pemiliknya yaitu bapak Encep Tian Setiawan sebagai Mitra 1 dan usaha kedua dengan nama Sigit Art dengan pemiliknya bapak Sigit sebagai Mitra 2 yang berlokasi di Jl. Tangkubanperahu Desa Cikole Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat, kedua pemilik usaha kerajinan patung ukir bakar tersebut merupakan calon mitra dalam program Ipteks bagi Produk Ekspor (IbPE). Adapun kondisi dari aspek-aspek bisnis kerajinan patung ukir bakar dari kedua mitra dapat di jelaskan sebagai berikut: Bahan baku, Produksi, Proses, produk, Manajemen, Pemasaran, SDM, Fasilitas, dan Finansial.

Pola Hubungan Kerja Kedua Mitra

Pola hubungan mitra 1 dengan mitra 2, merupakan pola hubungan patnershif dalam artian mitra 1 dan mitra 2 sering melakukan kerjasama untuk saling membantu apabila ada salah satu pihak mengalami kekurangan bahan baku, terbatas waktu pekerjaan karena pesanan, atau membutuhkan tambahan tenaga kerja. Dalam hal ini masing – masing mitra saling mengisi kekurangan – kekurangan tersebut.

Sedangkan Hubungan Tim Pengusul dengan mitra program iptek bagi produk ekspor ini, adalah binaan tim pengusul, dalam program *Business Development Service* (BDS) yang merupakan program dari Kementrian Koperasi & Usaha Kecil Menengah (KUKM). Selain itu sebagai UKM binaan dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat Fisip Unpas, dan sebagai objek kajian bagi dosen dan mahasiswa dalam kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) khususnya oleh Jurusan Administrasi

Permasalahan Yang Teridentifikasi Pada Kedua Mitra

Berdasarkan analisis kondisi eksisting dari aspek-aspek bisnis kedua mitra, maka dapat teridentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra, berikut permasalahan-permasalahan yang teridentifikasi.

Tabel 1. Permasalahan Yang Teridentifikasi Pada Kedua Mitra

No	Permasalahan	Rincian Permasalahan
1	Permasalahan Bahan Baku	<ul style="list-style-type: none"> • Harga bahan baku berflutuasi • Pembelian bahan baku harus secara kontan/Cash
2	Permasalahan Produksi	Kapasitas produksi terbatas yang mana terbatasnya pegawai, dan peralatan produksi Seperti: <ul style="list-style-type: none"> • Open, Solder, Alat untuk hampelas dan Kompor
3	Permasalahan Proses	Tempat dan Ruangan Terbatas yang meyebabkan sulitnya penataan tata letak (<i>Lay-out</i>)
4	Permasalahan Produk	Terbatasnya Produk dalam hal: <ul style="list-style-type: none"> • Corak, motif , ukiran, pahatan
5	Permasalahan Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> • Memilikinya laporan keuangan seperti Neraca, Laba Rugi dan Laporan Arus Kas (Casflow), namun masih dilakukan secara manual. sehingga sulitnya mengaudit atau menganalisis Keuangan (Kinerja) keuangan Mitra • Pola Manajemen Sederhana, pelaporan keuangan yang digunakan masih manual.

6	Permasalahan Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Visi, Misi dan strategi usaha belum ada atau di laksanakan • Belum adanya pembagian kerja (pengorganisasian) / belum memiliki struktur organisasi. • Belum ada pedoman aturan kerja seperti Standar Operasional Prosedur (SOP) sebagai pedoman pemilik dan pegawai. • Belum melaksanakan promosi baik media cetak atau elektronik, media online (IT/WEB) • Mengikuti expo/pameran terbatas karena harga untuk pameran dirasakan mahal.
7	Permasalahan SDM	<p>Rata-rata kualifikasi pendidikan SMP, wawasan terbatas belum memiliki kompetensi atau keunggulan (Kemampuan dan kemauan terbatas), hal ini berpeluang untuk di kembangkan melalui pelatihan (training) atau bimtek :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan dalam Proses Produksi • IT (Website) • Desain Produk (jenis, corak atau motif)
8	Permasalahan Fasilitas	<ul style="list-style-type: none"> • Ruang untuk Proses produksi, pajangan (showroom) dan Adm. Berada dalam satu ruangan yang terbatas. • Fasilitas komputer belum dimiliki • Fasilitas IT (Website) atau Media Online belum dimiliki
9	Permasalahan Finansial / Permodalan	<ul style="list-style-type: none"> • Kendala jaminan untuk mengajukan kredit ke bank • Kebutuhan investasi modal untuk penambahan kapasitas, peralatan dan perlengkapan proses produksi.

Sumber: Hasil analisis dari kondisi eksisting Pada Kedua Mitra.

METODE

Adapun ipteks yang akan diterapkan dilaksanakan melalui metode kegiatan Pelatihan, Bimbingan Teknis (Bimteks), Pendampingan usaha dan Fasilitasi usaha pada kedua mitra.

Pelatihan

Pelatihan atau *training* adalah merupakan suatu metode yang diberikan dalam rangka memberikan ilmu pengetahuan dan hal-hal tertentu yang dibawa oleh seorang trainer (Gendro Salim, dalam Panduan bisnis lengkap, sinergi media, Jakarta. 2010). Metode pelatihan sebagai berikut:

Pelatihan Tahun Ketiga:

1. Pelatihan Bagian 1(Satu): Pelatihan Desain Bahan Dasar kerajinan patung ukir bakar, serta pelatihan desain pahatan. Pelatihan ini di berikan kepada kedua mitra dan atau pegawainya. Tujuan dari pelatihan ini ke dua mitra dan atau pegawainya dapat membuat desain bahan dasar kerajinan patung ukir bakar dalam berbagai jenis, ukuran, pola sesuai keinginan pasar, sedangkan pelatihan pahatan ditujukan agar kedua pemilik dan atau pegawainya dapat membuat berbagai desain, pola, jenis, motif pelukisan sesuai keinginan pasar.
2. Pelatihan Bagian 2(dua) : pelatihan tata letak atau *lay out* baik fasilitas maupun produk. Pelatihan ini diberikan kepada kedua mitra dan atau pegawainya di berikan sebelum dan sesudah adanya fasilitasi pembangunan ruangan showroom. Pelatihan ini ditujukan agar kedua mitra dan atau pegawainya, dapat menata tata letak ruangan dan tata letak produk yang menarik sesuai dengan ruang dan waktu, serta efisiensi.

Bimbingan Teknis (Bimteks)

Bimbingan teknis (Bimtek) merupakan kegiatan yang dilaksanakan setelah dilaksanakan kegiatan pelatihan (*training*) pada setiap tahunnya (selama tiga tahun), kegiatan bimbingan teknis ini diberikan kepada kedua mitra dan atau pegawainya. Tujuan dari bimbingan teknis ini kedua mitra dan atau pegawainya dapat menerapkan hasil dari pelatihan dengan bimbingan dan arahan secara teknis dari trainer (pembimbing). Adapun aspek-aspek yang di bimbing secara teknis ini, adalah tindak lanjut dari semua aspek dari kegiatan training pada tahun ketiga.

Bimbingan teknis tahun Ketiga berupa: bimbingan teknis kepada kedua mitra dan atau pegawainya berupa: bimbingan teknis desain produk dasar ukiran miniature binatang dan serta bimbingan teknis tata letak (*layout*) fasilitas ruangan dan tata letak produk.

Pendampingan Usaha

Metode pendampingan usaha di laksanakan setelah pelaksanaan bimbingan teknis pada setiap tahunnya (selama tiga tahun). Pendampingan usaha ini ditujukan agar kedua mitra dan para pegawainya dapat menerapkan atau mengimplementasikan berbagai aspek usaha dengan di dampingi oleh trainer, sehingga tujuan dari peningkatan penjualan dan pengembangan usaha dapat tercapai. Pendampingan usaha ini di laksanakan dari tahun ke satu sampai tahun ke tiga. Adapun pendampingan usaha mencakup:

Pada tahun ketiga pendampingan mencakup aspek: Desain produk, pendampingan desain ukiran dan pahatan, pendampingan tata letak (lay out), dan termasuk pendampingan pelaksanaan Expo (pameran).

Fasilitasi

Kedua mitra memperoleh fasilitasi alat produksi dan usaha sesuai permasalahan dan kebutuhan program pemberdayaan UKM patung Ukir bakar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ipteks bagi produk ekspor telah dilaksanakan di pengrajin produk Patung Ukir Bakar yang bertempat di Desa Cikole Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat yaitu di mitra I dan mitra II yaitu Bapak Encep Tian Setiawan dan Bapak Sigit Sodikin. Kegiatan ipteks bagi produk ekspor akan berlangsung sesuai dengan jadwal yaitu selama 8 bulan mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan dan pelaporan.

Pada tahap persiapan tim sudah melaksanakan berkaitan dengan membuat rencana operasional, rapat koordinasi, menyiapkan instruktur sampai menginformasikan kepada mitra.

Pada tahap operasional tim telah menentukan kapan kegiatan akan mulai dilaksanakan, dalam kegiatan ini ada beberapa kegiatan yang masih melanjutkan kegiatan di tahun kedua yaitu pendampingan komputer/IT dan Pendampingan Keuangan. Kedua pendampingan tersebut hanya dilakukan kepada mitra 2.

Pada kegiatan tahun ketiga ini, tim telah melaksanakan beberapa kegiatan sesuai dengan target yaitu:

Perubahan layout pada kedua mitra

Pada perubahan layout ini kedua mitra telah melakukan perubahan, untuk mitra 1 perubahan layout yang dilakukan yaitu pembuatan display untuk produk jadi. Pada awalnya sebelum adanya display, produk bertumpuk di dus. Sehingga produk terlihat berantakan, ada beberapa produk yang tersimpan rapi. Namun sebagian besar display tidak tertata.

Untuk mitra 2, layout belum dapat dilaksanakan, namun mitra 2 berencana untuk membuat rak atau display yang dimaksudkan untuk menyimpan produk jadi. Selain itu juga mitra akan memfloor lantai. Karena di mitra 2, masih beralaskan tanah. Sehingga tampak terlihat kotor dan berantakan.

Pembelian Mesin

Pada kegiatan tahun ketiga ini ada sedikit perubahan terutama pada mitra 2, hal ini dilakukan karena banyaknya permintaan namun mesin terbatas bahkan ada mesin yang tidak dimiliki namun sangat diperlukan. Sehingga mitra memohon kepada tim untuk dapat mesin yang dimaksud.

Pendampingan komputer/IT

Kegiatan pendampingan komputer ini dilaksanakan hanya pada mitra 2, hal ini dilakukan karena mitra tidak mampu mengoperasikan komputer. Dari hasil pendampingan mitra mulai memahami cara penggunaan komputer. Saat ini hasil yang diperoleh dari kegiatan pendampingan mitra sudah mampu pengetikan surat, upload foto kegiatan. Dari kegiatan pendampingan komputer/IT ini diharapkan mitra tidak saja hanya mampu mengoperasikan komputer, tapi komputer yang ada dapat digunakan untuk beberapa fasilitas kegiatan usaha. Diantaranya pemasaran online, pembukuan yang dilakukan secara excel dan kegiatan-kegiatan lain.

Pendampingan Pembukuan (Keuangan)

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh mitra yang menghasilkan penjualan yang cukup besar ternyata keuntungan yang diperoleh tidak dipahami. Selama ini mitra hanya menjalankan usaha tanpa melakukan pembukuan/pencatatan. Untuk itu tim melakukan pendampingan yang merupakan lanjutan dari kegiatan tahun kedua. Pelatihan pembukuan telah dilaksanakan di tahun 2, namun karena kesibukan mitra sehingga kegiatan tidak dapat berjalan. Saat itu tim menyarankan agar kegiatan pembukuan dilakukan oleh yang lain, bukan oleh si pemilik. Saat itu pelatihan pembukuan dilaksanakan kepada adik mitra.

Karena keterbatasan pemahaman adik mitra, maka kegiatan dilanjutkan pada pendampingan di tahun ketiga. Namun beberapa kendala juga dialami pada mitra 2

ini, karena adik dari mitra 2 juga memiliki kegiatan lain. Sehingga pendampingan pembukuan masih belum berjalan.

Kegiatan Ekspo

Untuk kegiatan pameran mitra sudah terlebih dahulu mendapatkan jadwal untuk ekspo (pameran). Karena selama ini mitra juga merupakan binaan instansi yang selalu mendapat prioritas baik dari berbagai instansi pemerintah maupun swasta untuk dilibatkan dalam pameran. Namun kedua mitra mendapatkan kegiatan pameran yang berbeda.

Selain memproduksi, perlu juga untuk lebih gencar mempromosikan produknya. kedua mitra juga tidak pernah surut dari kegiatan pameran. Pameran yang sudah diinformasikan beberapa waktu sebelumnya dan telah terjadwal oleh kedua mitra. Pameran yang dilaksanakan pada bulan Mei ini dilaksanakan di beberapa tempat

Diantaranya sebagai berikut:

- a. Ina Craft Jakarta (26-30 Mei 2017)
- b. Pameran Di Bjb (Juni 2017)
- c. Teknovak Cimahi (26-30 Juli)
- d. Bangka Belitung (26-30 Juli)

Kegiatan pameran di Teknovak dan Bangka Belitung mitra tidak ikut serta melakukan pameran. Untuk Teknovak, pameran diwakilkan oleh pegawainya sedangkan untuk kegiatan pameran di Bangka Belitung diwakilkan dari instansi setempat yaitu dari Kabupaten Bandung Barat.

Pelatihan Desain

Kegiatan pelatihan Desain belum dapat dijalankan hal ini karena kesibukan yang dilakukan oleh mitra 2. Kesibukan mitra 2 saat ini karena adanya pesanan dari Jambore Nasional. Sehingga beberapa kegiatan tidak dapat dilaksanakan. Namun untuk kegiatan pelatihan Desain telah disepakati oleh kedua mitra, bahwa kegiatan pelatihan akan dilaksanakan secara bersamaan.

Peningkatan Penjualan pada Kedua Mitra

Saat ini kedua mitra terus mendapatkan pesanan, pesanan untuk kedua mitra berbeda.

Untuk kedua mitra pesanan yang diterima saat ini baik domestik maupun mancanegara adalah sebagai berikut:

Mitra 1	Mitra 2
Domestik	Domestik
1. Lembang	1. Lembang
- Tangkuban Perahu	- Tangkuban Perahu
- Ploating Market	- Dusun Bambu
2. Jakarta	2. Purwakarta
- Karawaci	3. Jambore Nasional
- Bandara Soekarno Hatta	
- Taman Anggrek (Kebon Jeruk)	Luar Negeri: Belgia
3. Batam	
- Nagaya	
Luar Negeri	
- Malaysia	

Mitra 1 sebenarnya banyak tawaran untuk melakukan kerjasama dalam penjualan produk, misalnya di farmhouse. Namun mitra 1 tidak menerima begitu saja karena harus mempertimbangkan beberapa hal diantaranya resiko yang ditanggung cukup tinggi. Selain itu juga adanya permintaan di Bogor, hal ini belum disepakati oleh mitra 1 karena mitra 1 juga berfikir untuk mengatasi resiko yang harus ditanggung.

Kedua mitra saat ini terus memperoleh keuntungan yang cukup signifikan, berdasarkan informasi yang diperoleh dari kedua mitra keuntungan yang diperoleh mencapai 35-40%. Keuntungan ini juga diperoleh merupakan dampak dari bantuan yang diperoleh dari Hibah Dikti. Menurut mitra dengan adanya bantuan ini persediaan barang semakin terus meningkat.

Luaran Yang dicapai

Luaran yang dihasilkan di tahun ketiga ini, kegiatan kedua mitra telah diekspose di media cetak. Yaitu di Koran Galamedia, Jabar Express, Pasundan Ekspres, dan Pikiran Rakyat. Selanjutnya tim juga akan mengikuti kegiatan “Konferensi Nasional

ke-3 Pengabdian Kepada Masyarakat dan Corporate Social Responsibility PkM CSR 2017” yang akan dilaksanakan di Solo.

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan pada IbPE Patung Ukir Bakar di Desa Cikole Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan IbPE yang dilaksanakan di pengrajin Patung Ukir Bakar pada tahap awal telah memberikan bantuan berupa layout, pembelian mesin dan kegiatan ekspo.
2. Pelaksanaan kegiatan pendampingan IT/Komputer dan Pendampingan Pembukuan sedang berjalan. Dan masih melakukan kegiatan dengan program yang lain.
3. Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan desain belum dapat dilaksanakan karena mitra masih melaksanakan kegiatan yang lain.
4. Kegiatan ekspo secara keseluruhan telah dilaksanakan. Masih ada kegiatan ekspo lain yang sedang berjalan dan akan dilaksanakan pada bulan berikutnya.
5. Luaran yang dihasilkan dalam kegiatan ini telah diekspose di media cetak yaitu di Koran Galamedia, Jabar Ekspres, Pasundan Ekspres dan Pikiran Rakyat. Selanjutnya akan mengikuti luaran yang lain yaitu kegiatan PkM dan CSR di Solo.

DAFTAR REFERENSI

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Barat (Indag), 2009.

Dindin Abdurrohman dkk. 2012. Iptek bagi Produk Ekspor Kerajinan Akar Wangi Kabupaten Bandung

Gendro Salim. 2010. Panduan Bisnis Lengkap, Sinergi Media Jakarta.

Id.wikipedia.org/wiki/kabupaten_bandung_barat, diakses pada hari sabtu tanggal 9 Nopember 2013 pukul 19.00

Winarti dkk. 2011. Business Plan Ukiran Miniatur Binatang, Kuliah Kerja lapangan Prodi Administrasi Bisnis.

PENINGKATAN PELAYANAN MASYARAKAT GISTING BAWAH MELALUI PROGRAM KKN PPM

Winda Rika Lestari dan Muhammad Said Hasibuan

Institute Business and Informatics Darmajaya
winda.rika.lestari@gmail.com

ABSTRAK

Kecamatan Gisting terdapat di Kabupaten Tanggamus Provinsi Lampung. Gisting berada di ketinggian $\pm 700\text{m}$ dpl dengan suhu udara sekitar $18\text{--}28\text{ }^{\circ}\text{C}$, dan berada pada kaki gunung Tanggamus. Gisting memiliki objek wisata yakni bendungan peninggalan belanda. Saat ini objek wisata tersebut diolah melalui karang taruna, dengan beberapa keterbatasan. Beberapa keterbatasan yakni belum adanya media informasi yang menyampaikan keberadaan objek wisata tersebut. Belum adanya penginapan yang terdapat disekitar lokasi wisata. Bendungan peninggalan belanda yang menjadi danau tersebut juga hanya sebagai pemandian warga sekitar karena keterbatasan informasi dan belum memiliki dampak ekonomi bagi warga sekitar. Melalui KKN PPM ini maka akan dibangun kerjasama dengan mitra lokal yakni karang taruna, perangkat desa dan masyarakat yakni dalam pemanfaatan Teknologi Informasi yakni Internet dan tata kelola manajemen desa terintegrasi. Survey awal yang dilakukan TIM KKN PPM menemukan infrastruktur internet yang bukan lagi masalah dalam menerapkan KKN PPM berbasis Teknologi Informasi di Desa Gisting. Selanjutnya danau buatan akan dikembangkan menjadi tempat wisata kuliner pasar terapung dan berkembangnya penginapan dengan memanfaatkan rumah warga untuk menarik wisatawan luar maupun dalam karena kesejukan lokasinya.

Kata kunci: *Gisting*, *KKN PPM*, wisata kuliner

PENDAHULUAN

Gisting merupakan sebuah kecamatan di Kabupaten Tanggamus, Lampung, Indonesia. Gisting merupakan kecamatan pecahan dari Kecamatan Talang Padang. Gisting merupakan destinasi wisata Kabupaten Tanggamus. Gisting berada di ketinggian $\pm 700\text{m}$ dpl dengan suhu udara sekitar $18\text{--}28\text{ }^{\circ}\text{C}$, dan berada pada kaki gunung Tanggamus. Gisting juga merupakan lahan pertanian sayur mayur, seperti kol, kubis, kentang dan wortel. Mayoritas penduduk Gisting adalah suku Jawa, Lampung, Batak, Padang dan lain-lain.

Kecamatan Gisting memiliki 3 pekon yakni Gisting Permai, Gisting Atas dan Gisting Bawah. Semua pekon memiliki andalan masing-masing diantaranya: Wisata Alam, pertanian, peternakan, perdagangan. Seiring dengan berkembangnya kemajuan teknologi saat ini, untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat setiap pekon membutuhkan media informasi yang dapat diakses dan dipublish melalui website sehingga informasi pekon tersebut dapat dikenal dikalangan luas. Hal ini ditegaskan pada penelitian Said bahwa sistem informasi dapat membantu menyebarkan informasi publik guna peningkatan pelayanan publik (Muhammad said Hasibuan, 2010b).

Berdasarkan hasil survey ditemukan yang dilakukan team Kuliah Kerja Nyata Pengabdian Pada Masyarakat 2015 IBI Darmajaya:

Adanya bendungan peninggalan Belanda yang mampu memberikan kontribusi besar tidak hanya dari sumber air yang dimiliki sebagai pengairan ke sawah sawah namun dapat jadi wisata kuliner dan wisata alam dengan hawa sejuk.

Dari informasi strategis di atas, Kuliah Kerja Nyata yang merupakan program Pengabdian Pada Masyarakat oleh IBI Darmajaya yang bersifat Tematik (KKN-PPM Tematik) sangat relevan diadakan di desa tersebut selanjutnya disebut KKN-PPM Tematik Gisting 2015. KKN-PPM Tematik IBI Darmajaya untuk tahun 2015 ini diharapkan mampu mengarahkan cara pandang masyarakat untuk lebih mengoptimalkan potensi-potensi sumber daya alam yang dimiliki di sekeliling mereka dengan memperkenalkan teknologi informasi yakni internet yang sudah dapat diakses disemua lokasi desa.

Salah satu solusi yang akan diperkenalkan kepada masyarakat di kecamatan Gisting yakni adanya website kecamatan yang terintegrasi dengan website pekon. Bukan hanya informasi kegiatan setiap pekon namun informasi terkait objek wisata bendungan bisa dipasarkan melalui Teknologi Informasi. Teknologi informasi dalam hal ini dapat diwujudkan dalam sebuah website yang mampu menampung database potensi desa yang dapat diakses dari manapun dan kapanpun (Muhammad said Hasibuan 2010a) (Stephens & Plew 2000). Kegiatan ini akan bekerja sama dengan Karang Taruna, Badan Usaha Milik Desa dan perangkat desa. Disamping itu kkn ppm ini juga akan memberdayakan desa wisata bendungan yang menjadi danau buatan yang berhawa sejuk. Saat ini masyarakat sekitar hanya mampu mengolah danau buatan tersebut untuk wisata penduduk sekitar.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi tahapan-tahapan sebagai berikut yaitu:

1. Pengenalan Program dan Survey daerah KKN
2. Analisa permasalahan
3. Pembangunan sistem informasi desa dan organisasi
4. Pelatihan dan pendampingan
5. Evaluasi Program
6. Pelaporan Kegiatan.

Pengenalan Program dan survey

Proses awal yang dilakukan Tim KKN PKPM adalah melakukan sosialisasi program dan pengambilan data hal ini sesuai dengan teknik metodologi penelitian (Perkuliahan 2010).

Pada gambar 1 dapat dilihat mekanis kegiatan PKPM yang dibagi menjadi 3 bagian:

1. Tahapan Perencanaan

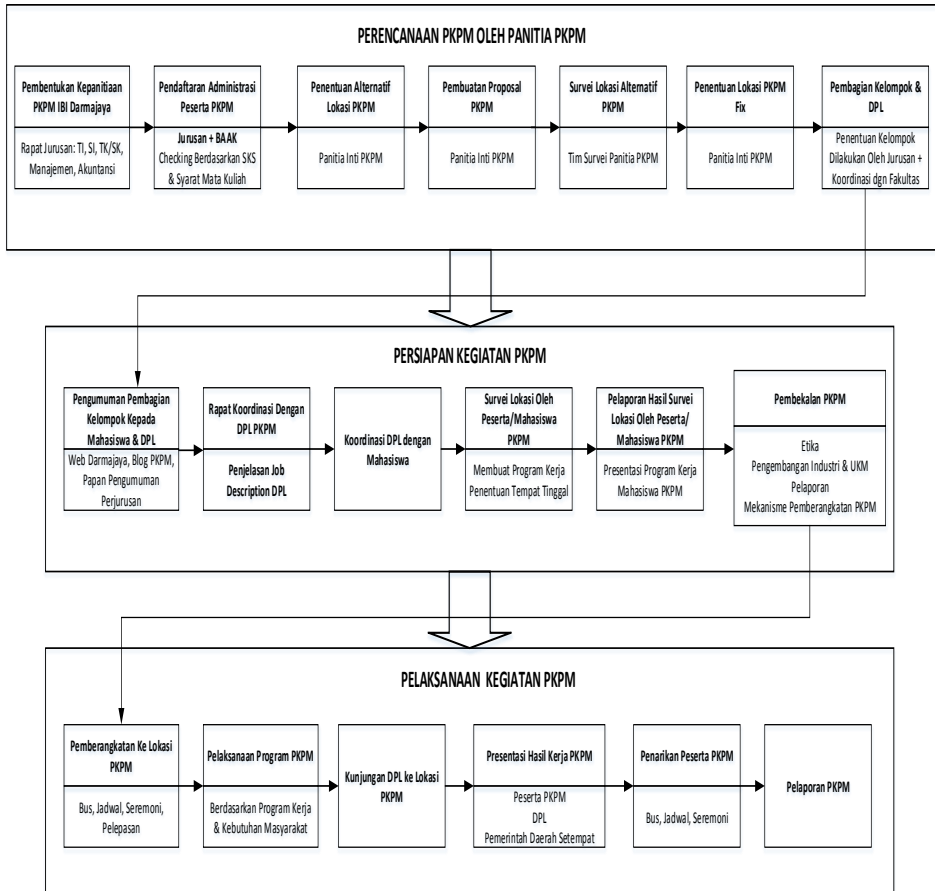
Pada tahapan perencanaan merupakan tahapan koordinasi awal setiap jurusan untuk menentukan topik tematik PKPM. Selanjutnya setelah topik ini akan dibahas oleh panitia KKN yang telah di SK kan rektor. Panitia ini akan melakukan survey ke lokasi yang telah ditetapkan oleh Rektor berdasarkan hasil rapat pimpinan. Persiapan survey sangat berperan untuk keberhasilan program. Hasil survey akan menentukan pembagian kelompok sesuai dengan kompetensi setiap personil yang dibagi dua yakni : Bidang Teknologi Informasi dan Bidang Manajemen .

2. Tahapan Persiapan

Selanjutnya tahapan persiapan yakni menentukan DPL (Dosen Pendamping Lapangan) dan kelompok mahasiswa. Kegiatan dari penentuan DPL diawali dengan pemaparan hasil survey kepada mahasiswa dan diskusi kegiatan yang akan dilakukan selama 1-3 bulan.

3. Tahapan Pelaksanaan

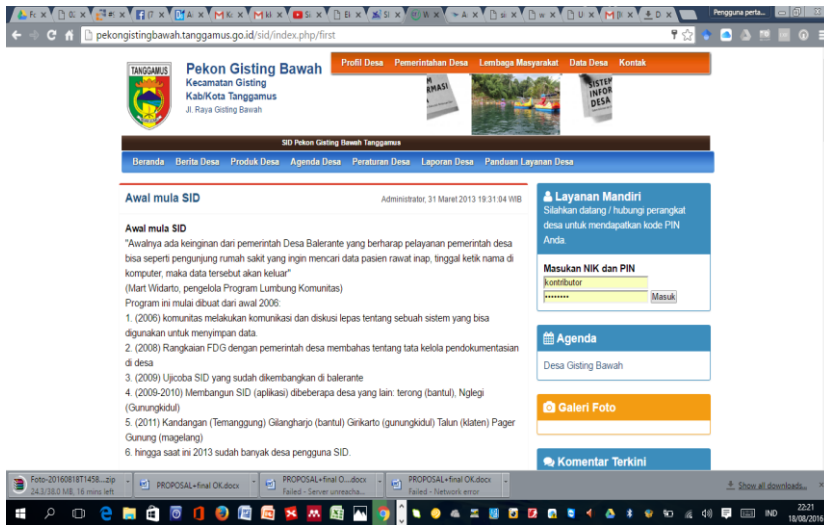
Tahapan terakhir yakni pelaksanaan yakni memberangkatkan mahasiswa yang didampingi oleh DPL. DPL akan menyerahkan kepada pihak pemerintahan Desa dan menjelaskan maksud dan tujuan KKN PPM.



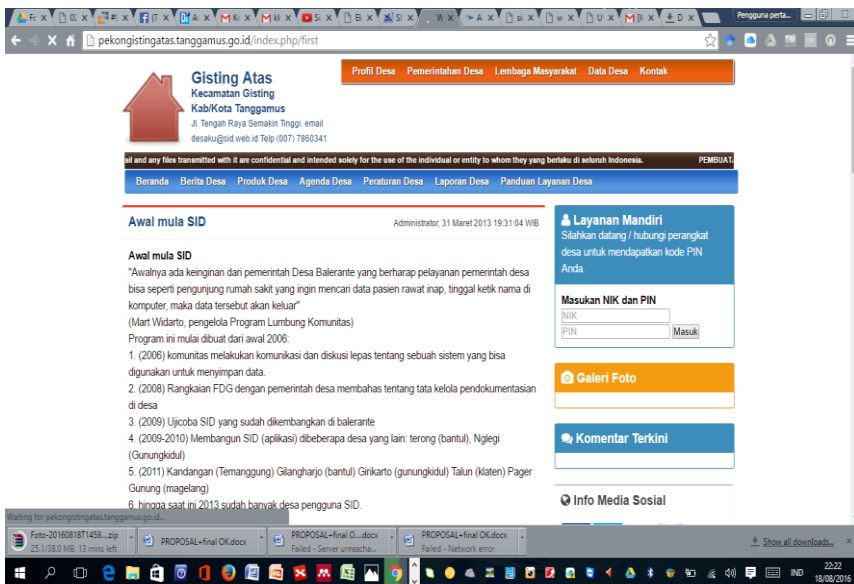
Gambar 1. Mekanisme Kegiatan PKPM

HASIL DAN PEMBAHASAN

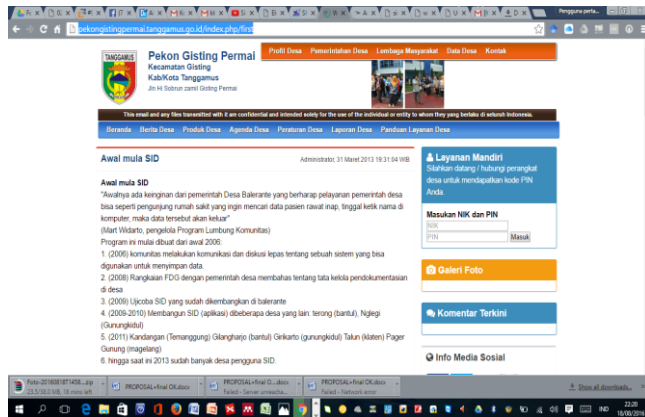
Setelah kegiatan survei lapangan terhadap aparatur pelayanan desa dan wisata alam, kemudian tim pelaksana merumuskan beberapa strategi dan kegiatan dalam bentuk pembimbingan, pelatihan dan pemberian sistem untuk dapat memecahkan masalah-masalah yang dihadapi oleh mitra yaitu melakukan Pelatihan Sistem Informasi Desa, <http://pekongistingbawah.tanggamus.go.id/sid>.



Gambar 2. SID Gisting bawah <http://pekongistingatas.tanggamus.go.id/>



Gambar 2. SID gisting atas <http://pekongistingpermai.tanggamus.go.id/>



Gambar 3. SID Gisting Permai (<http://pekongistingpermai.blogspot.co.id/>)



Gambar 4. Bendungan sebelum diolah



Gambar 5. Bendungan Setelah KKN PPM

SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan KKN PPM atau yang dikenal dengan PKPM di IBI Darmajaya ini sudah mampu memberikan pencerahan dan kontribusi kepada masyarakat, kelompok sadar wisata desa Gisting dan pemerintah Desa. Masyarakat dapat memberdayakan aset alam dan potensi ekonomi disekitar bendungan. Mulai dari kemasapan penginapan, penyediaan souvenir, perahu dan pemancingan. Pada masyarakat sadar wisata, telah dibangun komunitas yang nantinya akan menjaga kegiatan ini menjadi lebih terjamin keberlanjutannya. Peran pemerintah desa juga tampak besar sekali, karena mereka dapat terbantu untuk memperkenalkan desa mereka ke luar dari Gisting itu sendiri

Kendala yang dialami disamping waktu dan kemauan juga dana untuk kegiatan terbatas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada camat Gisting dan semua kepala desa yang terlibat Terima kasih kepada semua mahasiswa yang berpartisipasi pada kegiatan KKN PPM.

DAFTAR REFERENSI

- Muhammad said Hasibuan, 2010a. Design dan Implementasi E-Jurnal Sebagai Peningkatan Layanan Jurnal di Kopertis Wilayah 2. dalam *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi*. Yogyakarta: SNATI 2006 ISSN 1907-5022, pp. 46–50.
- Muhammad said Hasibuan, 2010b. SISTEM INFORMASI TERINTEGRASI ASTAGATRA DALAM UPAYA MENUJU E-GOVERNMENT PADA PROVINSI LAMPUNG.
- Perkuliahan, B.A., 2010. Metodologi penelitian.
- Stephens, R. & Plew, R., 2000. *Database Design*,

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PENGRAJIN SULAMAN BAYANGAN DI BARUNG-BARUNG BELANTAI, PESISIR SELATAN

Ezizwita, Nofri Yendra, Mohammad Abdilla

Universitas Dharma Andalas Padang
ezizwitawita@gmail.com

ABSTRAK

Sulaman bayangan merupakan kerajinan dari Kabupaten Pesisir Selatan yang sudah mulai terkenal sampai ke luar negeri. Karena keunikannya, sulaman bayangan sudah mendapat gelar juara pertama se-ASEAN pada tahun 2009 dan penghargaan dari UNESCO pada tahun 2010. Sulaman bayangan sudah menjadi produk andalan Kabupaten Pesisir Selatan sehingga penting sekali memberikan perhatian kepada usaha kerajinan ini agar dapat lebih berkembang. Berhubung saat ini Kabupaten Pesisir Selatan merupakan salah satu tujuan wisata favorit di Sumatera Barat, para pelaku usaha diarahkan untuk memanfaatkan momentum ini. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membantu UMKM sulaman bayangan agar dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya secara lebih baik, sehingga memberi dampak positif bagi pemberdayaan para perempuan pengrajin sulaman ini dalam menopang ekonomi keluarga mereka. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah diskusi, pembinaan, penyuluhan dan pelatihan, serta metode pendampingan. Hasil dari kegiatan ini sudah berhasil mencapai target yang diharapkan. Mitra sudah memahami cara mengelola usaha, mempunyai anak jahit yang terlatih dan bermotivasi tinggi, menghasilkan produk yang lebih kreatif dan inovatif, sudah memasarkan produk melalui media cetak dan secara *online*, dan juga sudah mendapatkan relasi di kota Padang untuk kerjasama pemasaran, sehingga jangkauan pemasaran produk mitra menjadi lebih luas. Semua hal yang sudah dilakukan itu akan memberi pengaruh positif kepada pendapatan dan ekonomi mitra dan para pengrajin khususnya, serta daerah Kabupaten Pesisir Selatan pada umumnya.

Kata kunci: kerajinan, sulaman bayangan, UMKM, pemberdayaan Perempuan

PENDAHULUAN

Kerajinan sulaman bayangan berasal dari daerah Barung-barung Balantai, Kabupaten Pesisir Selatan, Provinsi Sumatera Barat. Corak sulaman bayangan dengan bentuk yang khas dan unik, menjadikan kerajinan tradisional ini mempunyai ciri khas tersendiri yang membuatnya berbeda dengan hasil sulaman dari daerah-daerah lainnya di dunia. Sulaman ini mendapat gelar juara pertama se-ASEAN pada tahun 2009 dan kemudian pada tahun 2010 mendapat penghargaan dari UNESCO. Saat ini sulaman bayangan menjadi produk andalan Kabupaten Pesisir Selatan dalam program pemerintah yang menginginkan setiap daerah mempunyai satu produk unggulan (*One Village One Product/OVOP*). Pada tahun 2010 Pemerintah Kabupaten Pesisir Selatan sudah berhasil mendapatkan Hak Paten atas produk sulaman bayangan sebagai produk asli daerah ini. Para peminat seni, khususnya hasil sulaman, sudah mulai melirik keindahan sulaman bayangan. Tidak hanya dari dalam negeri, konsumen dari manca negara pun memiliki animo yang cukup besar, terutama Malaysia. (<http://fashionmagazine.com>). Karena itu, penting sekali memberikan perhatian kepada usaha kerajinan ini agar dapat lebih berkembang.

Pengrajin sulaman bayangan tersebar di sejumlah daerah di Kabupaten Pesisir Selatan, seperti Barung-Barung Belantai Kecamatan Koto XI Tarusan, Kota Painan dan Surantih Kecamatan Sutura. Pengrajin yang paling banyak terdapat di daerah Barung-Barung Belantai. Banyak pengrajin bermunculan di daerah ini yang didominasi oleh ibu-ibu rumah tangga dan wanita lulusan SMA. Mereka memanfaatkan waktu luang dengan membuat sulaman, sambil membantu suami mereka mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Mereka ada yang merupakan kelompok binaan, ada pula yang berjalan sendiri dengan keterbatasan modal dalam pengembangan usahanya. Sudah sepantasnya memberikan perhatian kepada para perempuan pengrajin ini, agar keahlian yang mereka miliki dapat lebih berdayaguna dalam meningkatkan ekonomi keluarganya.

Usaha sulaman bayangan yang menjadi mitra pertama kami adalah usaha sulaman Bougenville. Usaha yang sudah dilakukan turun-temurun ini mulai didirikan pada tahun 1975 oleh ibu Hj. Noerma Bachtiar. Menurut sejarah, Hj. Noerma Bachtiar adalah perintis dan pencipta kerajinan sulaman bayangan. Awalnya, Hj. Noerma membuat sulaman bayangan untuk mukena bercorak kaligrafi yang ternyata diminati oleh banyak orang. Saking berminatnya, banyak orang-orang yang meminta agar dibuatkan mukenah seperti yang dipakai oleh orangtuanya. Keterampilan beliau ini kemudian dikembangkan menjadi usaha keluarga, yang kemudian diajarkan kepada anak-anak beliau dan warga sekitar. Dari sinilah berawal kepandaian warga Barung-barung Belantai dalam membuat kerajinan sulaman bayangan. Atas jasa-jasa beliau

ini, pada 1994 Hj. Noerma Bachtiar mendapat penghargaan Upakarti dari pemerintah RI yang langsung diterima beliau dari Presiden Soeharto.

Saat ini di bawah pimpinan generasi kedua yaitu ibu Ernawati A, SPd., usaha sulaman Bougenville sudah semakin berkembang. Tidak hanya membuat sulaman bayangan asli tetapi juga sudah menghasilkan sulaman bayangan aplikasi dengan berbagai corak dan motif. Produk yang dihasilkan juga beraneka macam, seperti kebaya, mukena, gamis, baju kurung, baju koko, selendang dan taplak meja. Selain itu bisa juga dibuat produk seprai dan kelambu kalau ada pesanan.

Di tengah kesibukan ibu Erna sebagai seorang guru merangkap Wakil Kepala Sekolah pada SMPN 5 Koto XI Tarusan, kapasitas produksi usaha sulaman Bougenville sekitar 10 helai per minggu, berupa sulaman bayangan dan sulaman aplikasi. Produksi meningkat pada saat hari libur, lebaran dan pada saat ada even-even tertentu di Pesisir Selatan. Selain membuat sulaman untuk stok, ibu Erna juga membuat produk menurut pesanan konsumen.

Usaha sulaman bayangan kedua yang menjadi mitra kami adalah usaha sulaman bayangan Riza milik ibu Netti Herawati. Usaha ibu Netti ini juga merupakan usaha yang sudah dijalankan secara turun-temurun. Orang tua bu Netti, yaitu bapak Rasyidin merupakan hasil didikan langsung dari ibu Hj. Noerma Bachtiar. Pada saat itu, hasil kreativitas bapak Rasyidin lebih variatif, termasuk tas dan taplak meja, yang saat ini sudah tidak lagi diproduksi.

Hasil produksi Ibu Netti saat ini adalah baju kurung, kebaya, selendang, baju koko, dan mukena. Untuk membuat produk tersebut Ibu Netti juga tidak mempunyai anak jahit yang tetap. Rata-rata ibu Netti mempekerjakan 15 orang anak jahit setiap bulannya. Kalau mendapat pesanan yang banyak, ibu Netti mengatasinya dengan cara menambah anak jahit atau membagi pesanan kepada pengrajin yang lain, untuk mengejar target produksi. Kapasitas produksi usaha sulaman Riza saat ini adalah sekitar 60 helai per bulan. Upah kerja para pengrajin sama dengan upah yang diberikan oleh ibu Erna, begitu juga dengan harga jualnya ke konsumen.

Kedua mitra kami memasarkan produk sulaman dengan cara yang sama, yaitu memajang produk di *showroom* yang didirikan di halaman rumah beliau dan dari mulut ke mulut (*mouth to mouth*), seperti menawarkan kepada teman-teman beliau. Sekali-kali kedua mitra mendapat kesempatan untuk mengikutsertakan produknya pada pameran-pameran lokal maupun nasional.

Para anak jahit pada kedua mitra kami ini bekerja secara *freelance*. Masyarakat pengrajin memang lebih suka bekerja sebagai tenaga kerja lepas karena selain

pekerjaan ini masih dianggap sebagai pengisi waktu luang, mereka bisa juga menerima orderan dari pemilik usaha sulaman yang lain. Saat pesanan banyak, kedua mitra masih bisa menambah pengrajin dari masyarakat sekitar karena memang kerajinan sulaman bayangan ini sudah menjadi keterampilan tradisional bagi masyarakat Barung-barung Belantai.

Berdasarkan analisis situasi di lapangan, permasalahan yang dihadapi mitra pengrajin sulaman bayangan saat ini adalah:

1. Masalah permodalan. Mitra tidak mampu memenuhi sendiri pesanan dalam jumlah besar karena tidak punya dana untuk membeli bahan dalam jumlah banyak. Hal ini tentunya merugikan bagi pendapatan mitra dan menghalangi perkembangan usaha sulaman bayangan itu sendiri.
2. Masalah SDM. Keterampilan anak jahit tidak merata. Ini menyebabkan tidak meratanya mutu jahitan sehingga akan mengecewakan konsumen. Selain itu masalah kebosanan dan kemalasan anak jahit dalam mengerjakan produk yang memiliki motif yang rumit dan menerapkan banyak warna. Akibatnya sulaman bayangan masih dibuat dengan motif yang relatif sederhana dan cenderung hanya memainkan satu atau dua warna saja. Hal ini tentu membuat mitra kesulitan membuat produk yang lebih inovatif, kreatif dan mempunyai nilai seni lebih tinggi lagi.
3. Masalah pemasaran. Hambatan yang dirasakan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha saat ini adalah masih menggunakan konsep pemasaran sederhana dan jangkauan daerah pemasaran yang masih sempit, karena mitra tidak memiliki relasi di luar daerah yang dapat membantu memperkenalkan hasil produksinya ke kota lain.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membantu UMKM sulaman bayangan agar dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya secara lebih baik. Untuk itu, kami berusaha mencari solusi untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh pengrajin sulaman bayangan yang menjadi mitra kami ini. Dengan solusi yang diberikan, diharapkan para perempuan pengrajin sulaman ini dapat menjalankan usahanya dengan benar dan berkembang, sehingga mampu memberi dampak positif bagi pemberdayaan para perempuan pengrajin sulaman ini dalam menopang ekonomi keluarga mereka.

METODE

Adapun langkah-langkah atau strategi yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan mitra dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Untuk masalah permodalan.

Kami memberikan pengarahan kepada pemilik usaha yang menjadi mitra, tentang beberapa cara mendapatkan modal usaha seperti dari instansi terkait berupa pinjaman KUR, dan dana CSR. Kedua mitra diberi pengarahan cara membuat proposal usaha dan cara membuat pembukuan keuangan sederhana supaya dana yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan dengan semestinya.

2. Untuk masalah SDM.

a) Masalah keterampilan anak jahit yang tidak merata diatasi dengan cara mengupayakan anak jahit mendapat pelatihan menyulam dan desain. Selain itu juga diminta kepada anak jahit yang sudah terampil untuk dapat menularkan keterampilannya kepada anak-anak jahit lainnya yang masih belum terampil.

b) Sifat bosan dan malas anak jahit dalam membuat suatu produk tertentu, diatasi dengan cara meningkatkan motivasi kerja anak jahit. Kami akan memberi motivasi kepada anak jahit agar bersedia melakukan pekerjaan dengan desain yang rumit dan menerapkan banyak warna, untuk menciptakan suatu produk sulaman yang bernilai seni lebih tinggi, yang semuanya akan bermuara kepada meningkatnya daya saing sulaman bayangan, meningkatkan permintaan konsumen dan selanjutnya akan meningkatkan pendapatan dan taraf ekonomi anak jahit itu sendiri.

3. Untuk masalah pemasaran.

a) Kami menggiatkan mitra untuk melakukan usaha-usaha pemasaran yang belum pernah dilakukan, seperti membuat kantong plastik dengan nama sendiri sebagai media promosi, membuat kotak kemasan produk yang diberi merek usaha mitra sendiri, membuat spanduk untuk menghadiri berbagai iven/bazar/pameran sebagai pengenalan produk, membuat iklan di media cetak lokal agar konsumen mengetahui keberadaan usaha mitra, dan dengan memanfaatkan teknologi informasi (yaitu melakukan penjualan secara *online* agar orang dapat dengan mudah melihat dan mendapatkan produk mitra).

b) Mengenai jangkauan daerah pemasaran yang masih sempit, diatasi dengan cara mengadakan kerjasama dengan toko-toko sulaman dan toko souvenir yang ada di kota Padang dan Painan serta tempat-tempat potensial bagi

peminat produk, misalnya pada tempat-tempat wisata di Pesisir Selatan dan di kota Padang, sebagai relasi dalam memasarkan produk. Dengan begitu, jangkauan daerah pemasaran mitra menjadi lebih luas dan mudah didapat oleh masyarakat.

Metode pendekatan untuk mengatasi persoalan mitra tersebut dalam kurun waktu realisasi program IbM ini adalah:

Metode Diskusi

Tim pelaksana pengabdian melakukan diskusi dengan mitra mengenai berbagai hal untuk mendukung jalannya kegiatan. Diskusi ini penting agar tujuan yang ditetapkan sesuai dengan yang diharapkan. Misalnya mendiskusikan perilaku anak jahit selama ini dalam melakukan kerjasama, akan bermanfaat bagi pelaksanaan kegiatan pemberian motivasi.

Metode Pembinaan

Tim pelaksana memberikan suatu solusi kepada mitra yang pelaksanaannya nanti akan dilakukan secara berulang-ulang sampai mitra betul-betul paham dan mengerti. Misalnya mengenai pembenahan administrasi dan keuangan usaha. Disini mitra bersedia membenahi manajemen dan pembukuan demi kemajuan usahanya. Selain itu, mitra dan anak jahit dibina jiwa kewirausahaannya, mitra diberi pembinaan untuk membenahi *layout showroom* (ruang pamer produk) mereka agar menjadi lebih menarik, dan pembinaan cara melayani pelanggan dengan sopan dan ramah, sehingga mampu menarik hati pelanggan untuk membeli.

Metode Penyuluhan dan Pelatihan

Dalam melakukan metode ini, tim pelaksana kegiatan mengundang motivator untuk memberikan penyuluhan motivasi kepada pemilik usaha dan anak jahit agar selalu bersemangat dalam bekerja, meningkatkan kreativitas dan mampu berinovasi agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan disukai oleh konsumen.

Tim pelaksana kegiatan mengundang seorang tenaga ahli dalam bidang menyulam untuk memberi pelatihan menyulam dan desain kepada anak jahit. Pelatihan keterampilan menyulam diadakan untuk mengatasi masalah belum meratanya tingkat keterampilan yang dimiliki oleh para anak jahit. Selain dengan cara mendatangkan pelatih, akan dimintakan juga kepada anak-anak jahit yang sudah terampil agar dapat menularkan keterampilannya kepada teman-teman mereka yang masih memiliki beberapa kekurangan. Dengan demikian akan lebih cepat terjadinya pemerataan tingkat keterampilan yang dimiliki oleh para anak jahit.

Metode Pendampingan

Walau kegiatan pengabdian sudah selesai tetapi kita berusaha agar terus bisa mendampingi UMKM sampai mereka benar-benar mampu sendiri melakukan apa yang sudah diberikan oleh tim pelaksana pengabdian. Mitra bersedia ikut memasarkan produk yang baru yang dihasilkan dari program ini. Mitra bersedia menerima semua masukan dari tim pelaksana karena penting bagi perkembangan usaha mitra dan bersedia akan tetap melanjutkan kegiatan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Diskusi

Dalam diskusi ini, mitra diajak untuk berusaha memahami permasalahannya sendiri, mengenali berbagai kebutuhan nyata yang berkaitan dengan usahanya, dan ikut aktif mencari solusi untuk memecahkan permasalahan tersebut. Selama melakukan diskusi, kedua mitra dengan terbuka memberikan berbagai keterangan yang diinginkan oleh tim pengabdian. Berbagai masalah yang dihadapi oleh mitra, misalnya masalah permodalan, perilaku dan keterampilan anak jahit, pemasaran produk, dan lain sebagainya, terungkap dalam diskusi ini.

Dalam diskusi ini juga dibahas langkah-langkah dan metode selanjutnya yang akan ditempuh. Untuk melaksanakan metode pembinaan, penyuluhan dan pelatihan, mitra bersedia mencarikan waktu dan tempat untuk menyelenggarakan kegiatan tersebut. Mitra juga ikut aktif mensosialisasikan program ini kepada anak jahit dan bersedia mengumpulkan anak jahit saat dibutuhkan untuk melaksanakan program ini. Selama ini kedua mitra merasa masih kurang pemahaman dalam masalah manajemen dan pembukuan usahanya. Sebab itu, kedua mitra bersedia mengikuti saran dan bantuan tim pengabdian untuk membenahi masalah tersebut. Mitra bersedia menerima semua masukan dari tim pelaksana karena penting bagi perkembangan usaha mitra dan bersedia akan tetap melaksanakannya walaupun pelaksanaan kegiatan pengabdian sudah berakhir.

Tahap Pembinaan

Pembinaan Masalah Permodalan

Tim pengabdian memberi pengarahan kepada kedua mitra tentang beberapa cara mendapatkan modal usaha seperti dari instansi terkait berupa pinjaman KUR dan dana CSR. Selanjutnya tim pengabdian juga memberikan pengarahan cara membuat proposal usaha untuk mendapatkan bantuan permodalan. Dengan demikian, mitra

sudah mengetahui instansi/dinas mana saja yang bisa dihubungi untuk mendapatkan modal usaha, dan cara membuat proposal untuk mendapatkan modal usaha tersebut.

Pembenahan dan Pembinaan Administrasi dan Pembukuan

Salah satu kelemahan mitra adalah dalam hal pembukuan dan administrasi keuangan. Selama ini pencatatan dan pembukuan yang dilakukan oleh mitra masih seadanya tanpa disiplin ilmu administrasi dan keuangan. Padahal laporan keuangan merupakan bagian dari pertanggungjawaban dalam penggunaan dana kalau seandainya mitra mendapat bantuan permodalan. Bila laporan tidak jelas maka citra profesionalitas dan keamanan mitra menjadi taruhannya. Cara membuat pembukuan keuangan sederhana penting untuk dipelajari oleh mitra supaya dana yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan dengan semestinya.

Pelatihan diselenggarakan di Kantor KAN (Kerapatan Adat Nagari) pada 12 Juli 2017 untuk Mitra 2 dan 16 Juli 2017 untuk Mitra 1. Materi disampaikan sendiri oleh tim pengabdian dengan peserta adalah kedua mitra bersama dengan para anak jahit.



Gambar 1. Pembinaan Administrasi dan Pembukuan Mitra

Pembinaan Pengembangan Usaha

Tim pengabdian membina mitra untuk menggiatkan pemasaran mitra dengan usaha-usaha pemasaran yang belum dilakukan, seperti membuat kantong plastik dengan nama sendiri sebagai media promosi dan membuat kotak kemasan produk yang diberi merek usaha mitra sendiri. Kedua hal ini penting untuk memberi nilai tambah pada produk mitra menjadi lebih bergengsi, yang berbeda dengan membeli produk yang sama di tempat lain. Gambar kantong plastik dan kotak kemasan kedua mitra ditampilkan pada gambar berikut ini:



Gambar 2. Kantong Plastik Mitra 1



Gambar 3. Kantong Plastik Mitra 2



Gambar 4. Kantong Plastik Mitra 1



Gambar 5. Kantong Plastik Mitra 2

Tim pengabdian juga membuat iklan produk mitra di media cetak lokal. Dari iklan tersebut akan terbuka peluang untuk menjaring konsumen lebih banyak. Selain itu memberi kemungkinan untuk terbukanya peluang kerja sama dengan pihak lain, baik sebagai mitra pemasaran ataupun sebagai agen penjualan. Iklan tersebut diterbitkan di *Harian Padang Ekspres* selama 15 kali terbit, mulai dari tanggal 17 Juli 2017 sampai dengan tanggal 15 Agustus 2017.

Kemudian tim pengabdian mengajak mitra untuk memanfaatkan teknologi informasi untuk pengembangan usaha, yaitu melakukan penjualan secara *online*. Pemasaran *online* memudahkan dalam memperkenalkan produk kepada masyarakat secara langsung. Pemasaran *online* kedua mitra ini memakai situs *kulekminang.com*, yang dapat dipakai oleh kedua mitra untuk selama-lamanya. Beberapa contoh produk mitra yang dipasarkan secara *online* ditampilkan pada gambar-gambar di bawah ini:



Gambar 6. Beberapa Produk Kedua Mitra yang Dipajang *Online*

Mengenai jangkauan daerah pemasaran yang masih sempit, tim pengabdian berusaha mengatasinya dengan mengadakan kerjasama dengan toko-toko sulaman dan toko souvenir yang ada di kota Padang dan Painan serta tempat-tempat potensial bagi peminat produk, misalnya pada tempat-tempat wisata di Pesisir Selatan dan di kota Padang, sebagai relasi dalam memasarkan produk, sehingga jangkauan daerah pemasaran mitra menjadi lebih luas dan mudah didapat oleh masyarakat. Tim pengabdian sudah mendapatkan mitra pemasaran di kota Padang, yaitu Toko Nelvi, sebuah toko yang menjual segala macam jenis sulaman.

Tahap Penyuluhan dan Pelatihan

Metode penyuluhan dan pelatihan diberikan kepada para anak jahit dan mitra agar dapat bekerja sesuai dengan tujuan atau target yang diharapkan tercapai. Dengan

penyuluhan dan pelatihan ini diharapkan masalah SDM mitra dapat diatasi. Disini tim pelaksana kegiatan mengundang motivator dan pelatih menyulam untuk dapat memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada pemilik usaha dan anak jahit agar selalu bersemangat dalam bekerja, meningkatkan kreativitas dan mampu berinovasi agar dapat menghasilkan produk yang lbih berkualitas dan disukai oleh konsumen.

Penyuluhan Motivasi dan Inovasi

Tim pengabdian mendatangkan motivator untuk memotivasi anak jahit, agar bersedia melakukan pekerjaan dengan desain yang rumit dan menerapkan banyak warna untuk menciptakan suatu produk sulaman yang bernilai seni lebih tinggi yang semuanya akan bermuara kepada meningkatnya daya saing sulaman bayangan dan meningkatkan permintaan konsumen. Kepada anak jahit diingatkan bahwa dengan meningkatnya penjualan maka pasti akan berimbas kepada meningkatnya pendapatan mereka sebagai pengrajin. Penyuluhan motivasi dan inovasi dilakukan di PAUD Al-Mirza pada tanggal 23 Juli 2017 untuk Mitra 1 dan pada tanggal 26 Juli 2017 untuk Mitra 2.

Dengan pelatihan motivasi dan inovasi ini diharapkan mitra mampu menghasilkan karya sulaman yang lebih inovatif, kreatif, dan mempunyai nilai seni lebih tinggi lagi untuk meningkatkan daya jual produk. Bagi anak jahit diharapkan agar dapat menjadikan pekerjaan menyulam ini sebagai pekerjaan utama sehingga dapat meningkatkan taraf ekonomi mereka. Tentu dengan pertimbangan, penghasilan anak jahit dapat meningkat seiring dengan meningkatnya penjualan produk.



Gambar 7. Motivator Sedang Memberi Penyuluhan

Pelatihan Menyulam dan Desain

Dengan kegiatan ini, diharapkan semua anak jahit pada akhirnya akan memiliki kemampuan yang relatif sama. Mitra juga diajak untuk mengenali desain-

desain/motif baru yang sedang tren, ikut memilih dan menentukan kreasi desain yang baru dan inovasi produk baru yang akan diproduksi. Hal ini penting dilakukan agar mitra dan anak jahit dapat terus menghasilkan produk yang sesuai dengan selera pasar dan mampu menciptakan motif-motif baru. Dalam penyuluhan dan pelatihan ini, mitra menyediakan waktu dan tempat untuk kegiatan pelatihan, ikut mensosialisasikan program ini kepada anak jahit dan bersedia mengumpulkan anak jahit saat pelaksanaan program ini.



Gambar 8. Pelatihan Menyulam Diberikan kepada Anak Jahit

Evaluasi dan Keberlanjutan Program

Evaluasi dilakukan untuk memaksimalkan hasil kegiatan agar sesuai dengan target yang diharapkan. Evaluasi tersebut dilakukan terhadap semua bentuk kegiatan yang dilaksanakan selama pengabdian. Evaluasi diikuti dengan umpan balik sehingga apabila terdapat kegiatan yang hasilnya belum maksimal, maka akan dilakukan upaya penyempurnaan terhadap kegiatan tersebut. Evaluasi dilakukan selama kegiatan berlangsung, pada akhir pelaksanaan program dan pasca program pengabdian. Monitoring akan dilakukan oleh tim pengabdian untuk melihat keberlanjutan program dan evaluasi hasil program yang telah berjalan.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian dalam format Iptek bagi Masyarakat (IbM) ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat, terutama bagi pemilik UMKM maupun pekerja/pengrajin. Mereka sangat berharap bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, mampu membawa perubahan dan perbaikan yang signifikan terhadap

kelangsungan usaha maupun kehidupan mereka.

Mitra sudah mengetahui instansi/dinas mana saja yang bisa dihubungi untuk mendapatkan modal usaha, dan cara membuat proposal untuk mendapatkan modal usaha tersebut. Mitra sudah mendapat pengetahuan tentang pembukuan keuangan sederhana dan manajemen usaha serta cara melihat peluang pengembangan usaha. Pengetahuan mitra tentang cara membuat pembukuan keuangan sederhana, administrasi dan manajemen usaha sangat membantu mitra dalam mengelola usaha mereka masing-masing. Mitra sudah mengetahui cara melayani pelanggan dengan sopan dan ramah sambil memberikan berbagai informasi tentang produk kepada pelanggan. Mitra sudah mengetahui cara pembenahan *layout showroom* (ruang pamer produk) mereka menjadi lebih menarik, bersih dan rapi sehingga menjadi penambah daya tarik dan meningkatkan kenyamanan bagi pengunjung yang akan berbelanja.

Mitra sudah menempuh cara pemasaran seperti yang diajarkan tim pengabdian, sehingga jumlah pemesanan produk mitra menjadi lebih meningkat dari pada sebelumnya. Mitra sudah melakukan pemasaran secara *online* pada kulekminang.com. Sudah terjadinya kerjasama pemasaran antara kedua mitra dengan relasi di kota Padang, yaitu toko Nelvi. Dengan demikian saat ini omzet penjualan sudah meningkat 50%. Sebelumnya mitra menghasilkan sekitar 40 kodi per bulan, sekarang mitra sudah mampu memproduksi sekitar 60 kodi per bulan. Dengan bertambahnya penjualan terjadi pula peningkatan penyerapan tenaga kerja. Kalau sebelumnya mitra mempunyai sekitar 15 anak jahit, sekarang sudah bertambah menjadi 25 hingga 30 orang anak jahit per bulannya.

Dengan pelatihan menyulam dan desain diharapkan semua anak jahit pada akhirnya akan memiliki kemampuan yang relatif sama. Mitra juga diajak untuk mengenali desain-desain/motif baru yang sedang tren, ikut memilih dan menentukan kreasi desain yang baru dan inovasi produk baru yang akan diproduksi. Hal ini penting dilakukan agar mitra dan anak jahit dapat terus menghasilkan produk yang sesuai dengan selera pasar dan mampu menciptakan motif-motif baru. Anak jahit menjadi lebih terampil. Bahkan beberapa bulan ke depan, salah satu mitra kami, yaitu ibu Netti, terpilih mengikuti pelatihan menyulam tingkat nasional yang akan diselenggarakan di Jakarta, bersama beberapa orang utusan dari Sumatera Barat.

Selanjutnya, metode pendampingan yang dilakukan, sangat berarti bagi kedua mitra. Dengan adanya pendampingan, mitra tetap didampingi sampai benar-benar bisa melakukannya sendiri. Berbagai kesulitan yang dihadapi dapat dikonsultasikan lagi

dengan tim pengabdian. Evaluasi juga dilakukan untuk memaksimalkan hasil kegiatan agar sesuai dengan target yang diharapkan. Evaluasi tersebut dilakukan terhadap semua bentuk kegiatan yang dilaksanakan selama pengabdian. Evaluasi tersebut diikuti dengan umpan balik sehingga apabila terdapat kegiatan yang hasilnya belum maksimal, maka akan dilakukan upaya penyempurnaan terhadap kegiatan tersebut. Evaluasi dilakukan selama kegiatan berlangsung, pada akhir pelaksanaan program dan pasca program pengabdian. Monitoring akan dilakukan oleh tim pengabdian untuk melihat keberlanjutan program dan evaluasi hasil program yang telah berjalan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan laporan kemajuan program IbM ini banyak pihak yang ikut membantu kami, baik secara langsung maupun tidak langsung. Ungkapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada :

1. Ibu Dr. Rahmi Fahmy, SE, MBA, selaku Rektor Universitas Dharma Andalas Padang.
2. Ibu Dr. Asniati, SE, MBA, Ak, CA, CSRA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas Padang.
3. Bapak Dr. Heru Aulia Azman, S.Sos, MM, Ph.D selaku Ketua LPPM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas Padang.
4. Rekan-rekan Staf Pengajar pada Universitas Dharma Andalas.
5. Kedua mitra pengabdian kami, yaitu Ibu Ernawati A, SPd selaku pemilik usaha sulaman bayangan “Bougenville” dan ibu Netti Herawati selaku pemilik usaha sulaman bayangan “Riza”, atas kerjasamanya selama pengabdian ini berlangsung.
6. Seluruh anggota masyarakat Kenagarian Barung-barung Berlantai yang telah ikut membantu terlaksananya kegiatan ini.

DAFTAR REFERENSI

<http://pasisia.id-hsb.com>

http://fashionpromagazine.com/eksistensi_kriya_sulam

PENINGKATAN KEMANDIRIAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT MELALUI PROGRAM DESA VOKASI BERBASIS KECAKAPAN HIDUP DAN PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN MASYARAKAT

¹Tb Ai Munandar, ²Harsiti, ³Yani Sugiyani

¹Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Serang Raya

^{2,3}Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Serang Raya

¹tbaimunandar@gmail.com

ABSTRAK

Indonesia memiliki banyak sumber daya manusia produktif yang terserbar di pelosok nusantara, namun selalu mengalami peningkatan pengangguran setiap tahun. Banyak upaya yang dilakukan pemerintah untuk menekan pertumbuhan pengangguran namun belum mampu menjangkau usia produktif sampai ke pedesaan, misalnya melakukan pelatihan kerja melalui Balai Besar Latihan Kerja Indonesia (BBLKI). Faktor jarak yang jauh dan biaya non pelatihan yang jauh lebih besar dibandingkan pelatihan itu sendiri menjadikan program pelatihan pemerintah melalui BBLKI tidak selalu berjalan efektif. Pengabdian masyarakat ini dilakukan sebagai upaya untuk menjawab permasalahan terkait peningkatan angka pengangguran usia produktif di pedesaan yang belum terjangkau program pelatihan ketenagakerjaan. Desa vokasi dipilih sebagai salah satu alternatif untuk menyelesaikan permasalahan. Model desa vokasi dibuat melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan kecakapan hidup dan kewirausahaan. Pembentukan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk mengkoordinir desa vokasi yang dibentuk menjadi fokus utama dalam upaya keberlanjutan desa vokasi. Hasil pengabdian masyarakat memperlihatkan antusiasme dan keinginan masyarakat yang sangat tinggi untuk merubah kondisi perekonomiannya melalui kegiatan desa vokasi. Terbentuk dua buah kelompok usaha binaan dibidang industri pengolahan makanan tradisional berdaya jual dan mini konveksi rakyat. Kedua kelompok usaha binaan ini kemudian dimasukkan ke dalam struktur keorganisasian baru desa vokasi melalui lembaga pelatihan kecakapan hidup yang dibentuk bersama kelompok usaha binaan.

Kata kunci: desa vokasi, kewirausahaan, mandiri ekonomi, kelompok usaha binaan

PENDAHULUAN

Indonesia terdiri atas kurang lebih 63 ribuan desa dengan sumber daya alam yang berlimpah dan beraneka ragam seperti pertambangan, pariwisata, kehutanan, pertanian, perkebunan dan sebagainya. Indonesia juga memiliki banyak sekali sumber daya manusia produktif yang tersebar diberbagai peloksok nusantara. Dari semua usia produktif tersebut tentu saja tidak semua masuk dalam kategori bekerja. Berdasarkan data BPS Agustus 2012, sebanyak 7,24 juta usia produktif menjadi pengangguran dari total 118,05 juta angkatan kerja. Angka pengangguran ini kemudian naik menjadi 7,39 juta di tahun 2013 (BPS, 2016).

Peningkatan jumlah pengangguran tersebut disebabkan beberapa faktor antara lain masih lemahnya kemampuan pemberdayaan potensi lokal pendudukan khususnya di pedesaan untuk turut serta menciptakan kemandirian perekonomian wilayah. Jika hal ini terus dibiarkan, maka arus urbanisasi setiap tahun tidak akan bisa terbendung sehingga mengakibatkan terjadinya penumpukan angkatan kerja diperkotaan yang memunculkan permasalahan baru bagi kota tujuan urbanisasi.

Hingga saat ini, pemerintah telah berusaha untuk menekan angka pertumbuhan pengangguran dengan menyediakan berbagai pelatihan melalui Balai Besar Latihan Kerja Indonesia (BBLKI) kemudian menyalurkannya sesuai dengan kebutuhan perusahaan atau penerima kerja. Usaha ini setidaknya telah turut membantu menekan laju pertumbuhan pengangguran sehingga tidak naik secara signifikan. Akan tetapi, meskipun pelatihan yang diselenggarakan bersifat cuma-cuma ternyata tidak mampu menjangkau usia produktif angkatan kerja sampai ke peloksok desa. Tidak semua remaja usia produktif angkatan kerja mau mengikuti pelatihan yang diselenggarakan BBLKI karena berbagai alasan, antara lain, jarak lokasi yang jauh dengan tempat tinggal, sementara jika harus tinggal dilokasi pelatihan, tentu saja membutuhkan biaya tambahan yang cukup besar. Selain itu ketersediaan BBLKI yang hanya satu buah disetiap kabupaten, menjadi keterbatasan tersendiri bagi pemerintah untuk memberikan pemberdayaan kemampuan dan kecakapan hidup yang dibutuhkan dunia kerja. Pada akhirnya, usia produktif ini menjadi pengangguran dengan sendirinya, bahkan tidak jarang masyarakat usia produktif berurbanisasi ke kota tanpa dibekali dengan kemampuan memadai.

Salah satu pendekatan alternatif yang memiliki peluang besar mengurangi tingkat pengangguran dan mampu meningkatkan kemandirian perekonomian masyarakat adalah pengembangan program desa vokasi (Malik dan Dwiningrum, 2014). Program ini biasanya dilakukan dengan memberikan berbagai pelatihan dan

mentoring kewirausahaan kepada masyarakat dengan melihat potensi lokal yang dimilikinya. Beberapa wilayah di tanah air telah berhasil menyulap desanya menjadi sentra pelatihan dan sumber-sumber penghasilan baru. Seperti desa Kopeng di kabupaten semarang, mengembangkan desa wisata melalui program vokasi desa karena potensi alam yang dimilikinya (Blog Wisata Kopeng, 2009). Di Kecamatan Kebog Kabupaten Kudus, sembilan desa disulap dengan program vokasi desa berbasis kewirausahaan dengan melihat potensi yang dimiliki oleh masing-masing desa (Hadi, 2016). Desa vokasi berbasis kewirausahaan juga telah berhasil dikembangkan di kecamatan Jambu Kabupaten Semarang, Jawa Tengah (Saktyawati dkk, 2013). Selain itu, beberapa program desa vokasi lainnya juga dilakukan di beberapa wilayah lain seperti Kabupaten Kendal (Lutfiyah, 2013), Kabupaten Wonosobo (Usman dan Pakarti, 2016), Kabupaten Demak (Priyantika dkk, 2013)

Beberapa keberhasilan program desa vokasi di atas lebih menekankan pendekatan kewirausahaan untuk membentuk usaha baru atau pengembangan usaha masyarakat suatu wilayah. Usaha-usaha baru kemudian terbentuk sesuai dengan target program yang telah disusun sebelumnya. Namun, masalah yang kemudian muncul adalah wilayah yang sudah dijadikan percontohan desa vokasi tidak dibekali dengan kemampuan untuk membentuk *center of education* sehingga keberhasilan-keberhasilan yang sudah diraih tidak bisa ditularkan kembali kepada desa-desa lain dengan memberikan pelatihan dan penyuluhan untuk pembentukan desa-desa vokasi lainnya. Dengan terbentuknya *center of education* di daerah desa vokasi diharapkan tidak hanya membentuk desa-desa dengan perekonomian masyarakat yang mandiri, akan tetapi juga mampu menjadi suplier sumber daya manusia yang siap bekerja dan bahkan menjadi wirausahawan baru untuk desa-desa lainnya.

Program KKN ini dilaksanakan di tiga dusun di desa Cening Kecamatan Cikedal Kabupaten Pandeglang. Ketiga dusun tersebut adalah Jami, Kaduheuleut dan Sirongge. Pada umum nya mata pencaharian masyarakat di lima dusun tersebut adalah bertani, berkebun dan beberapa saja yang berdagang. Selain itu, masyarakat di lima dusun ini memanfaatkan buah melinjo sebagai bahan baku pembuatan produk emping. Hasil perkebunan seperti singkong, ubi, kelapa dan pisang biasanya selain digunakan untuk bahan baku pembuatan makanan ringan tapi tidak untuk dijual. Biasanya masyarakat menjualnya dalam bentuk bahan mentah ke pasar tradisional atau ke pengepul. Hasil keuntungan penjualan digunakan untuk memenuhi kebutuhan harian mereka. Remaja dengan kategori usia produktif sebagian besar bekerja menjadi tukang ojek karena minimnya modal dan keahlian

berwirausaha. Sebagian lainnya menjadi pengangguran terbuka yang tidak memiliki kegiatan sama sekali.

Pendapatan rata-rata per bulan masyarakat di tiga dusun ini masih jauh di bawah upah minimum regional (UMR) Kabupaten Pandeang. Minimnya kemampuan, keahlian dan modal masyarakat untuk berwirausaha menjadi masalah yang memerlukan penanggulangan dengan cepat dan tepat. Padahal disatu sisi, ketersediaan sumber daya alam yang terdapat di lima dusun tersebut dapat dimanfaatkan untuk membentuk usaha-usaha baru kelompok masyarakat sehingga mampu meningkatkan perekonomian masyarakat secara langsung serta mengurangi tingkat pengangguran terbuka.

Untuk mengatasi masalah-masalah yang terdapat di lima dusun tersebut disusunlah program pengembangan desa vokasi dengan memanfaatkan potensi lokal yang dimilikinya. Program-program desa vokasi yang disusun untuk mengatasi permasalahan tersebut antara lain pembentukan desa vokasi dengan konsep *center of education* yang memberikan pendidikan kecakapan hidup (PKH), pendidikan kewirausahaan, pendidikan keterampilan penggunaan perangkat teknologi informasi, pembentukan kelompok-kelompok usaha masyarakat dengan fokus pada pembentukan mini konveksi, usaha produk makanan tradisional yang berdaya dan bernilai jual dan usaha kegiatan pemasaran bagi remaja usia produktif untuk memasarkan produk-produk dari desa vokasi.

Desa Vokasi

Desa vokasi merupakan program pengembangan sumber daya manusia dan lingkungan desa yang dilandasi oleh nilai-nilai budaya dengan memanfaatkan potensi lokal. Harapan dari program ini adalah mampu membentuk kawasan desa menjadi pusat beragam kegiatan vokasi, terbentuknya kelompok-kelompok usaha dengan memanfaatkan potensi sumber daya dan kearifan lokal.

Harapan dari program desa vokasi adalah warga dapat belajar dan berlatih menguasai keterampilan yang dapat dimanfaatkan untuk bekerja atau menciptakan lapangan kerja sesuai dengan sumber daya yang ada disekitarnya, dengan demikian terjadi peningkatan taraf hidup masyarakat yang lebih baik lagi.

Pendidikan Kecakapan Hidup (PKH)

Pendidikan kecakapan hidup (PKH) merupakan program berkelanjutan untuk memperkuat pelayanan pendidikan bagi warga putus sekolah, menganggur dan kurang mampu (miskin). Kegiatan ini merupakan program utama Direktorat

Pembinaan Kursus dan Pelatihan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan yang digagas tahun 2012 sebagai upaya untuk mendidik dan melatih masyarakat agar menguasai bidang-bidang keterampilan tertentu sesuai dengan kebutuhan, bakat-minat dan peluang kerja/usaha mandiri. Hasil pendidikan dan pelatihan dapat dimanfaatkan untuk bekerja baik disektor formal maupun informal sesuai dengan peluang kerja atau untuk membentuk usaha mandiri baik perseorangan maupun kelompok. Misi dari program PKH ini adalah: 1) Mengentaskan pengangguran dan kemiskinan di perkotaan/pedesaan, 2) Memberdayakan masyarakat perkotaan/pedesaan, 3) Mengoptimalkan dayaguna dan hasil guna potensi dan peluang kerja yang ada, 4) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui kegiatan kursus dan pelatihan sehingga memiliki bekal untuk bekerja atau usaha mandiri.

Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKM)

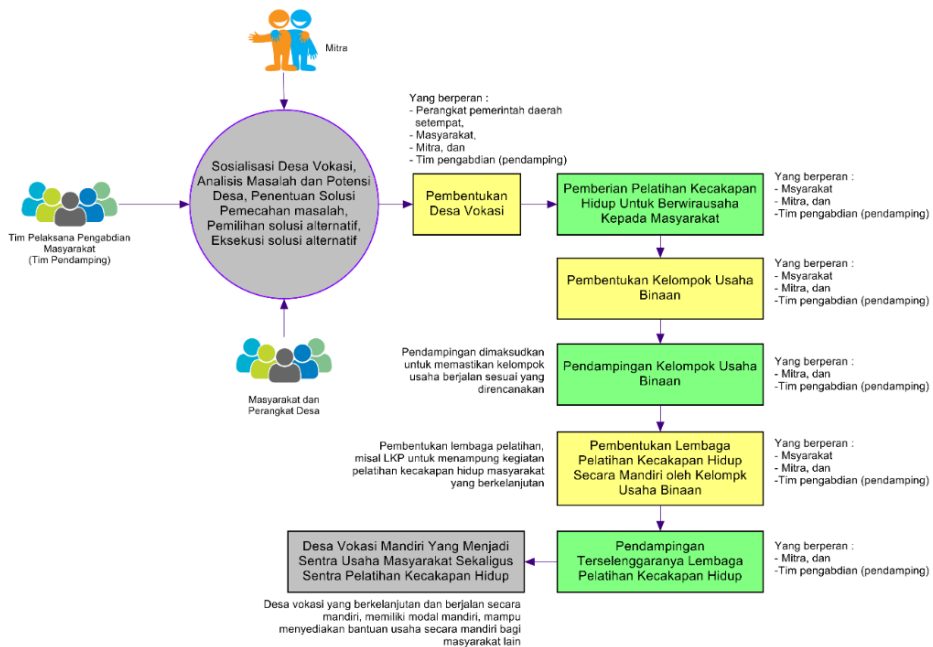
PKM merupakan kegiatan pendidikan dan pelatihan yang berorientasi wirausaha sehingga seseorang didorong untuk menemukan produk (barang dan jasa) baru, membuka pasar yang tadinya belum ada, memberi nilai tambah terhadap produk yang diproduksi selama ini. Menghubungkan antara modal dan pekerja sehingga modal yang dimiliki semakin berkembang, digunakan semakin baik, sehingga hasilnya semakin optimal.

Pendidikan kewirausahaan masyarakat bertujuan membentuk dan mengembangkan kelompok sasaran agar memiliki nilai, sikap, pengetahuan dan keterampilan berwirausaha. Keberhasilan PKM dalam membentuk manusia yang produktif, kreatif dan inovatif dalam upaya berwirausaha ditentukan oleh faktor keberfungsiaan modal sosial sebelum, selama dan setelah pendidikan kewirausahaan masyarakat. Untuk itu, kegiatan pendidikan kewirausahaan yang dilakukan tidak hanya memberikan keterampilan wirausaha, akan tetapi menumbuhkan modal sosial masyarakat untuk mewujudkan terbentuknya usahawan-usahawan baru.

MODEL PROGRAM DESA VOKASI YANG DITAWARKAN

Seperti yang sudah dibahas pada bagian pendahuluan, sudah banyak program desa vokasi yang berhasil dilaksanakan di beberapa daerah di Indonesia khususnya pulau Jawa. Beberapa program desa vokasi ada yang masih bertahan namun juga banyak yang sudah berhenti dengan sendirinya. Hal ini disebabkan desa vokasi yang dibentuk hanya menjadi tempat usaha bagi kelompok yang terbentuk, tidak dijadikan sebagai pusat pendidikan dan pelatihan kecakapan hidup maupun berwirausaha bagi

warga lainnya. Padahal konsep penyelenggaraan pelatihan kecakapan hidup adalah faktor utama keberhasilan program desa vokasi. Pada pengabdian masyarakat melalui kegiatan Kuliah Kerja Nyata Program Pemberdayaan Masyarakat (KKN PPM) ini ditawarkan model desa vokasi yang diharapkan dapat berkelanjutan dimasa mendatang. Tidak hanya menjadi sentra home industri, akan tetapi juga mampu menjadi sentra pelatihan kecakapan hidup yang mampu menularkan keberhasilan membuka peluang usaha kepada warga lainnya baik disekitar desa vokasi yang dibentuk maupun untuk warga dari desa lainnya. Gambar 1 memperlihatkan model desa vokasi yang diusulkan pada kegiatan PkM melalui kegiatan KKN PPM.



Gambar 1. Model desa vokasi hasil pengabdian masyarakat KKN PPM

Gambar 1 memperlihatkan bahwa untuk membentuk desa vokasi dibutuhkan kerjasama antara tim pendamping, mitra, masyarakat dan perangkat desa/pemerintah daerah. Tahap awal pembentukan desa vokasi dimulai dengan sosialisasi, analisis masalah dan potensi yang dimiliki desa, penentuan solusi pemecahan masalah, pemilihan solusi alternatif dan eksekusi solusi alternatif yang sudah ditentukan bersama sama. Tahap berikutnya adalah pembentukan desa vokasi kemudian mengadakan pelatihan kecakapan hidup kepada masyarakat sesuai dengan keterampilan yang dibutuhkan. Hasil dari pelatihan yang dilakukan, masyarakat bersama mitra dan tim pendamping membentuk kelompok usaha binaan.

Permodalan bisa dilakukan baik dari mitra dan tim pendamping atau dari swadaya masyarakat sesuai dengan kesepakatan usaha yang dibentuk. Pendampingan kelompok usaha binaan dibutuhkan setelah pembentukan kelompok usaha untuk memastikan kegiatan tetap berkelanjutan. Pada tahap pendampingan dilakukan upaya monitoring dan evaluasi setiap capaian dari kelompok usaha binaan. Analisis kendala dan permasalahan yang ditemukan pada saat menjalankan usaha bersama, kemudian dicarikan solusi alternatif untuk memecahkannya.

Untuk memastikan bahwa program desa vokasi ini dapat benar-benar berjalan dan berkelanjutan, dilakukan pembinaan kepada kelompok usaha agar membentuk lembaga pelatihan sebagai pusat pendidikan kecakapan hidup sesuai dengan jenis usaha yang dibentuk. Tujuannya adalah untuk menyebarluaskan keterampilan berwirausaha kepada warga lainnya agar bisa berdaya dan mandiri sesuai dengan potensi yang dimilikinya. Pendampingan terhadap lembaga pelatihan yang sudah terbentuk juga dilakukan agar program desa vokasi yang sudah dibentuk tetap berjalan sehingga menjadi desa vokasi yang mandiri sepenuhnya. Pada akhirnya desa vokasi yang sudah ada diharapkan mampu menjadi sentra usaha dan pelatihan kecakapan hidup bagi masyarakat sekitarnya.

HASIL PROGRAM DI LAPANGAN

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui program Kuliah Kerja Nyata Program Pemberdayaan Masyarakat (KKN PPM) yang diselenggarakan selama kurang lebih empat puluh hari telah berhasil membentuk desa vokasi bersama masyarakat, mitra dan perangkat pemerintah daerah setempat. Kegiatan KKN PPM ini dilaksanakan di Desa Cening Kecamatan Cikedal Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. Jumlah mahasiswa yang terlibat dalam program KKN PPM ini sebanyak 20 orang dibantu tiga dosen pembimbing lapangan dan dua mitra. Tahap awal pembentukan desa vokasi adalah sosialisasi kepada masyarakat dan perangkat pemerintah desa Cening. Hasilnya kemudian disepakati untuk membentuk desa vokasi dengan tiga buah program kerja utama yakni, pemberian pelatihan kecakapan hidup (PKH), pemberian pendidikan kewirausahaan masyarakat (PKM) dan pembentukan lembaga pelatihan kecakapan hidup untuk menjamin keberlanjutan program desa vokasi dimasa mendatang.

Kegiatan PKH dilakukan dengan memberikan pelatihan menjahit kepada enam warga binaan dari tiga kampung berbeda, yaitu kampung Jami, kampung Kadugajah dan kampung Sirongge. Masing-masing kampung mengirimkan perwakilan dua

orang warga untuk diikutsertakan dalam pelatihan menjahit yang diadakan oleh tim pendamping bekerjasama dengan mitra kegiatan. Selain pelatihan menjahit kegiatan PKH lainnya adalah memberikan pelatihan variasi kue-kue tradisional dan pengemasan produk agar lebih berdaya jual dan siap dipasarkan. Gambar 2a dan Gambar 2b masing-masing memperlihatkan kegiatan pelatihan menjahit dan pelatihan variasi kue-kue tradisional yang diselenggarakan di Desa Cening Kecamatan Cikedal.



Gambar 2. Kegiatan pelatihan menjahit (a); pelatihan variasi kue tradisional (b)

Kegiatan PKM sendiri difokuskan pada pelatihan dan pendampingan pembentukan kelompok usaha binaan kepada warga yang telah mengikuti program PKH. Hasil PKM kemudian terbentuk dua buah kelompok usaha binaan yaitu dibidang mini konveksi dengan nama “Butik Imah Emak” dan dibidang home industri pembuatan kue tradisional dengan nama “Snack SEROJA” sebagai produsen oleh-oleh khas Desa Cening Kabupaten Pandeglang. Kelompok usaha home industri produsen kue tradisional sampai kegiatan KKN PPM selesai telah memproduksi yaitu kue akar kelapa dengan tiga varian rasa, original, coklat dan keju; kue semprit; kue ulet (varian dari kue semprit); wajik ketan; rengginan putih; rengginang merah dan kue putri salju. Gambar 3 memperlihatkan beberapa produk kue tradisional yang diproduksi oleh kelompok binaan home industry “Snack SEROJA” Desa Cening, Kecamatan Cikedal.



Gambar 3. Produk home industry kelompok binaan dengan merek “Snack SEROJA”

Selain kelompok usaha home industry kue tradisional, kelompok usaha mini konveksi dengan nama “Butik Imah Emak” juga telah memproduksi beberapa jenis pakaian siap pakai yakni gamis, cardigan, celana dari bahan kain spandek, baju atasan wanita dan rok siswa sekolah menengah atas. Produk pakaian dari mini konveksi ini juga memiliki tiga buah label merk dagang yakni **khazanah** untuk produk pakaian jenis gamis; **serratus empat belas** untuk produk celana dan baju atasan wanita; dan merk **twenty four** untuk produk pakaian anak remaja seperti kaos dan kemeja. Gambar 4a sampai 4b merupakan model merk dagang untuk pakaian yang diproduksi oleh “Butik Imah Emak”, sedangkan gambar 5 merupakan contoh sebagian produk pakaian jadi yang dibuat oleh “Butik Imah Emak”.



Gambar 4. Merk dagang khazanah untuk gamis (a) twenty four (b) untuk pakaian remaja dan seratusempatbelas untuk pakaian atasan dan bawahan wanita



Gambar 5. Sebagian produk pakaian kelompok usaha binaan “Butik Imah Emak”

Kegiatan pembentukan lembaga pelatihan kecakapan hidup sampai dengan kegiatan KKN PPM selesai difokuskan pada pembuatan lembaga pelatihan menjahit. Bersama anggota kelompok binaan kemudian disusun paket-paket pelatihan menjahit tingkat dasar bagi warga yang memang sudah menyatakan minat dan keinginannya untuk mengikuti pelatihan menjahit. Lembaga pelatihan yang terbentuk saat ini memang belum dilegalkan untuk mendapat pengakuan dan ijin operasional dari pihak terkait, seperti dinas pendidikan bidang pendidikan non formal atau dinas tenaga kerja. Pembentukan lembaga pendidikan kecakapan hidup ini sebagai bentuk dukungan keberlanjutan program desa vokasi supaya betul-betul menjadi desa yang mandiri dan menjadi pusat pelatihan keterampilan dan kecakapan hidup. Anggota kelompok binaan yang tergabung dalam kelompok usaha mini konveksi merasakan manfaat yang sangat besar khususnya pengetahuan baru tentang bagaimana membentuk usaha kelompok serta lembaga pelatihan agar bisa dikelola dengan baik.

SIMPULAN

Pembentukan desa vokasi di Desa Cening Kecamatan Cikedal Kabupaten Pandeglang telah berhasil dibentuk, tidak hanya membina warga untuk membentuk kelompok usaha sesuai dengan potensi yang dimilikinya, akan tetapi juga mampu membina kelompok yang terbentuk untuk menjadikan desa vokasi berkelanjutan dengan membentuk lembaga pelatihan kecakapan hidup yang terkelola dengan baik

melalui penyelenggaraan kursus dan pelatihan. Tentu saja keberlanjutan program desa vokasi ini sangat diharapkan dan mampu menjadikan desa vokasi sebagai desa mandiri yang dapat mengangkat taraf hidup dan meningkatkan perekonomian masyarakat disekitarnya. Dukungan pemerintah daerah setempat juga merupakan bagian paling penting demi terciptanya desa vokasi yang berkelanjutan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada RISTEK DIKTI yang telah mendanai kegiatan pengabdian masyarakat ini melalui Program Pengabdian Masyarakat Skim Kuliah Kerja Nyata Program Pemberdayaan Masyarakat (KKN PPM) untuk tahun anggaran 2017.

DAFTAR REFERENSI

- Blog Wisata Kopeng. (2009). Rintisan Desa Vokasi Wisata Kopeng.
- BPS. (2016). Jumlah Angkatan Kerja, Penduduk Bekerja, Pengangguran, TPAK dan TPT, 1986–2013.
- Hadi, F. (2016). 9 Desa di Kudus Berkembang jadi Desa Vokasi Hebat, *MuriaNews.com*.
- Malik, A. dan Dwiningrum, S.I.A. (2014). Keberhasilan Program Desa Vokasi Terhadap Pemberdayaan Masyarakat Di Desa Gemawang Kabupaten Semarang, *Jurnal Pendidikan dan Pemberdayaan Masyarakat*, Volume 1 – Nomor 2.
- Saktyawati, S., Sutarto, J. dan Mulyono, S.E. (2013). Kewirausahaan Masyarakat Melalui Desa Vokasi Di Desa Gemawang Kecamatan Jambu Kabupaten Semarang, *Journal of Non Formal Education and Community Empowerment*, Vol. 2 No. 1.
- Lutfiyah (2013). Pemberdayaan Wanita Berbasis Potensi Unggulan Lokal, *Jurnal SAWWA*, Vol. 8, No. 2, Hal. 213 – 224
- Usman dan Pakarti, P. (2016). Potensi Pengembangan Industri Kecil Desa Vokasi (Studi pada Desa Vokasi Sojokerto Kecamatan Leksono Kabupaten Wonosobo), *Jurnal INFOKAM*, No. 1 Tahun XII, Hal. 35 – 43
- Priyantika, D., Choiriyah, S.N., Hadi, D.I., dan Restuti, D.T. (2013). Pengendalian Mutu Air Bersih Menggunakan Teknologi Nano Filtrasi sebagai Upaya Meningkatkan Derajat Kesehatan Masyarakat Desa Vokasi Mranak Demak Jawa Tengah, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, Vol. 2, No. 2, Hal. 51 – 55.

PENGEMBANGAN UNIT USAHA KAMPUS “JASA KONSULTANSI MANAJEMEN BISNIS DAN EKONOMI”

Yanuar Fauzuddin¹, Agung Bayu Murti², Karlin³

^{1,2,3} Universitas Wijaya Putra, Surabaya

¹yanuarfauzuddin@gmail.com

ABSTRAK

Unit usaha kampus ini didirikan dengan nama “Business and Economics Development and Research Center” (BEDRC) yang bergerak dibidang usaha jasa konsultasi manajemen bisnis dan ekonomi. BEDRC didirikan di bawah naungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB), Universitas Wijaya Putra (UWP), dalam rangka perwujudan IPTEKS bagi Kreativitas dan Inovasi Kampus. Tujuan utama program unit usaha kampus ini adalah mewujudkan dan meningkatkan kontribusi aktif dan nyata dari civitas akademika FEB UWP terhadap kemajuan lingkungan industri dan pemerintah daerah. Selain itu, adalah mewujudkan kemandirian unit kegiatan kampus, yang sesuai dengan motto UWP, yaitu “Unggul Berbasis Kewirausahaan”. Target khusus dari pengembangan unit usaha ini adalah pendapatan usaha jasa yang mampu menyokong operasional usaha secara mandiri dan memberikan profit guna pengembangan FEB. Target lainnya adalah peningkatan kompetensi civitas akademika FEB UWP dan penyebarluasan nama baik UWP. Metode pengembangan unit usaha ini dilakukan dengan (i) pembuatan badan usaha; (ii) pengadaan ruang, peralatan dan perlengkapan operasional; (iii) penyusunan strategi pemasaran dan pengadaan media promosi; (iv) penyusunan mekanisme operasional; dan (v) pengumpulan tenaga ahli sebagai sumber daya utama. Layanan jasa yang diberikan oleh BEDRC meliputi Jasa Riset, Jasa Konsultansi, Jasa Pelatihan dan Jasa Seminar; dengan bidang keahlian Ekonomi Pembangunan. Manajemen dan Akuntansi. Dengan modal Rp. 245.000.000,-, dari Maret 2016 hingga Desember 2017, BEDRC telah menghasilkan omset sebesar Rp. 500.000.000,-. Omset dari Januari hingga Juli 2017 sudah mencapai Rp. 450.000.000,-. Perolehan omset ini dihasilkan dari beberapa klien yaitu Koperasi Setia Bhakti Wanita, PT. MPM Honda Jawa Timur, PDAM Tirta Mahakam Kalimantan Timur dan PT. Pelindo Energi Logistik serta beberapa penyelenggaraan pelatihan publik. Proyeksi omset bulan Agustus hingga Desember 2017 mencapai Rp. 350.000.000,-, mengingat proses pengadaan kerjasama selanjutnya yang sedang dibangun kembali dengan PDAM Tirta Mahakam dan DP5A Pemkot Surabaya. Peningkatan kompetensi juga dilakukan dengan melibatkan secara langsung dosen-dosen FEB UWP sebagai tenaga ahli dalam setiap pekerjaan. Keberhasilan awal unit usaha ini diraih melalui penguatan strategi pemasaran secara offline maupun online dengan pendekatan penawaran berbasis kebutuhan pelanggan. Strategi ini mampu

memberikan daya penetrasi untuk melihat peluang pasar dan menghasilkan output pekerjaan yang dapat secara nyata diaplikasikan oleh klien. Selain itu kerjasama dengan lembaga konsultan sejenis juga menjadi strategi dalam meningkatkan perolehan peluang kerjasama pekerjaan.

Kata kunci: Kampus, Kewirausahaan, Jasa Konsultansi, Ekonomi, Manajemen

PENDAHULUAN

Perubahan lingkungan bisnis maupun layanan publik kini semakin dinamis, baik dari faktor proses bisnis internal hingga faktor lingkungan eksternal. Hal ini mengakibatkan persaingan bisnis dan tuntutan kualitas layanan publik semakin tinggi, sehingga mempengaruhi bagaimana sebuah organisasi menjalankan proses bisnisnya. Tidak sedikit perusahaan yang terpaksa gulung tikar karena tidak memiliki kemampuan untuk memenuhi tuntutan-tuntutan tersebut. Lembaga pelayanan publik banyak menerima kritikan karena kurang dapat memenuhi kepuasan masyarakat.

Melihat situasi dan kondisi tersebut, Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Wijaya Putra (UWP) mendirikan sebuah Pusat Studi dan Pengembangan Bisnis yang bernama Business and Economics Development and Research Center (BEDRC). BEDRC didirikan dengan maksud memberikan kontribusi positif kepada lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum dibidang ekonomi pembangunan, manajemen dan akuntansi melalui sumberdaya civitas akademika yang dimiliki, yaitu dosen dan mahasiswa. Dari sisi pendidikan, program ini dan mewujudkan jembatan yang benar-benar mampu menghubungkan antara pendidikan dengan kebutuhan lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum. Kontribusi positif BEDRC terhadap lingkungan-lingkungan tersebut diberikan dengan skema kerjasama bisnis dibidang jasa konsultansi dan pelatihan. Skema kerjasama bisnis ini juga menjadikan BEDRC sebagai unit usaha kampus UWP di bawah naungan FEB, sehingga mampu meningkatkan kualitas pengelolaan FEB UWP.

Keberhasilan wirausaha akan tercapai apabila kegiatan wirausaha tersebut menggunakan produk, proses dan jasa-jasa inovasi sebagai alat untuk menggali perubahan (Suryana, 2013). Secara internal kampus, BEDRC merupakan perwujudan dari IPTEKS bagi Kreativitas dan Inovasi Kampus, yang mendayagunakan civitas akademika sebagai sebuah sumberdaya utama guna memberikan kontribusi aktif dan nyata bagi kampus, lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum. BEDRC juga merupakan perwujudan motto UWP yaitu “Unggul Berbasis Kewirausahaan”, sehingga keberhasilan BEDRC dapat meningkatkan kemandirian UWP, khususnya FEB, dalam menjalankan

kegiatan pendidikan melalui pendapatan jasa yang diperoleh. Oleh karenanya target khusus BEDRC, selain memberikan kontribusi aktif dan nyata bagi kemajuan lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum, juga memperoleh pendapatan jasa dari setiap kerjasama yang dibangun dengan lingkungan-lingkungan tersebut. Menurut Presiden Republik Indonesia, kontribusi ekonomi kreatif pada perekonomian nasional semakin nyata, nilai tambah yang dihasilkan ekonomi kreatif juga mengalami peningkatan setiap tahun (Tim Komunikasi Presiden, 2017).

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah berupa langkah-langkah pembentukan dan pengembangan unit usaha bisnis. Nilai dari metode yang dilakukan berfokus pada sumberdaya organisasi, penetrasi pasar serta jenis dan kualitas layanan. Fokus metode yang pertama adalah sumberdaya organisasi yang dilakukan sebagai berikut :

1. Pengelola Lembaga, yaitu menentukan sumberdaya manusia internal FEB sebagai pengelola lembaga usaha;
2. Permodalan, yaitu kekuatan modal yang dibutuhkan dalam mengawali operasional lembaga usaha;
3. Pembentukan Status Kelembagaan, yaitu sebagai legalitas keberadaan unit usaha dan layanan yang diberikan;
4. Perangkat Usaha, yaitu pengadaan dan penyusunan perangkat operasional usaha, mulai dari perangkat fisik hingga sistem operasional;
5. Tenaga Ahli, yaitu penghimpunan data sumberdaya tenaga ahli yang merupakan sumberdaya utama layanan usaha.

Fokus metode yang kedua adalah jenis dan kualitas layanan yang dilakukan sebagai berikut:

1. Jenis Layanan, yaitu menentukan jenis-jenis layanan yang dibutuhkan target pasar dan sesuai dengan kompetensi yang dimiliki;
2. Kualitas Layanan, yaitu menentukan skema proses pra layanan, pelaksanaan layanan hingga pasca layanan.

Fokus metode yang ketiga adalah penetrasi pasar yang dilakukan sebagai berikut:

1. Target Pasar, yaitu menentukan industri dan lembaga mana saja yang menjadi fokus target calon pengguna jasa;

2. Strategi Pemasaran, yaitu menentukan strategi yang tepat untuk menjaring calon pengguna jasa sebagai target;
3. Perangkat Pemasaran, yaitu membangun perangkat pemasaran yang sesuai untuk mewujudkan strategi pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

SUMBERDAYA ORGANISASI

BEDRC adalah lembaga yang akan memberikan layanan dengan basis keilmuan sesuai bidang kompetensi FEB, maka pengelola utama BEDRC dipilih dari dosen-dosen FEB seluruh Program Studi, yaitu Ekonomi Pembangunan, Manajemen dan Akuntansi. *Regardless of how right opportunity may seem to be, it will not become a successful business unless it is developed by a person with strong entrepreneurial and management skills* (Bygrave & Zacharakis, 2011). Tabel 1 menunjukkan susunan pengelola BEDRC beserta pengalamannya:

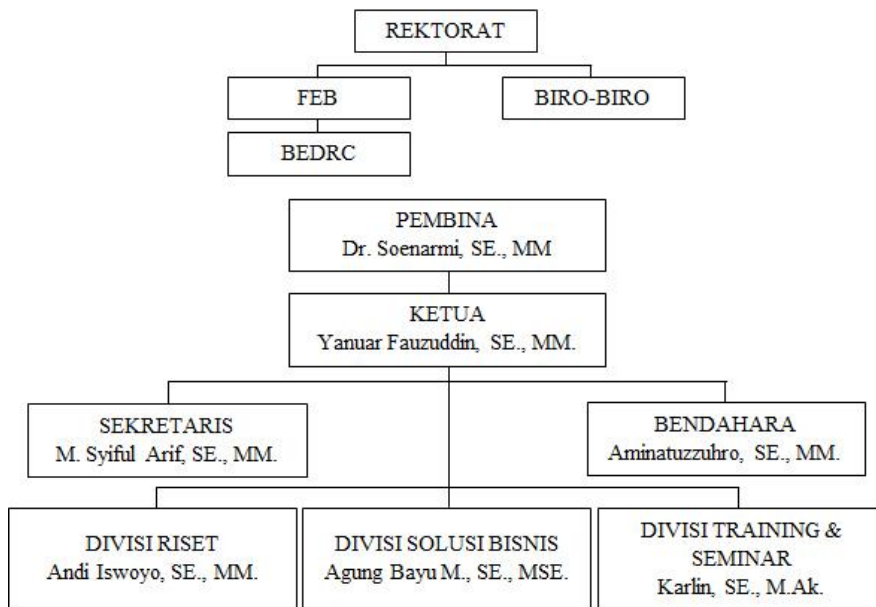
Tabel 1. Susunan Pengelola BEDRC

No	Nama	Program Studi	Jabatan
1	Dr. Soenarmi, SE., MM.	Manajemen (Dekan)	Pembina
2	Yanuar Fauzuddin, SE., MM.	Manajemen	Ketua
3	M. Syaiful Arif, SE., MM.	Manajemen	Sekretaris
4	Aminatuzzuhro, SE., MM.	Akuntansi	Bendahara
5	Andi Iswoyo, SE., MM.	Akuntansi	Koord. Riset
6	Agung Bayu Murti, SE., MSE.	Ekonomi Pembangunan	Koord. Solusi Bisnis
7	Karlin, SE., M.Ak.	Akuntansi	Koord. Training dan Seminar

Sumber: Diolah dari Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra Nomor 35.02/D-FE/UWP/K-I/X/2014

Dasar awal pembentukan BEDRC adalah melalui SK Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra Nomor : 37/D-FE/UWP/K-I/X/2014, tanggal 1 Oktober 2014 tentang Pendirian Business and Economics Development and Research Center Pada Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra dan SK Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra Nomor : 35.02/D-FE/UWP/K-I/X/2014, tanggal 13 Oktober 2014 tentang Pengangkatan Pengurus Business and Economics Development and Research Center Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra.

Struktur organisasi internal BEDRC menggunakan gabungan antara struktur fungsional dan divisional, yang dibentuk untuk memfasilitasi kegiatan operasional internal dan fokus layanan pelanggan. *In a functional structure, activities are grouped together by common function from the bottom to the top of the organization* (Daft, 2010). Konsep ini menjadi dasar diperlukannya struktur fungsi operasional bisnis internal, yaitu administrasi umum dan keuangan. *The term divisional structure is used as the generic term for what is sometimes called a product structure or strategic business units* (Daft, 2010). Bentuk struktur divisional diperlukan untuk menonjolkan produk usaha yang diberikan kepada pelanggan.



Gambar 1. Struktur Unit Usaha dan Organisasi BEDRC

Modal awal BEDRC berasal dari kas FEB sebesar Rp. 10.000.000,-. Sebagian dari modal tersebut digunakan untuk membentuk status kelembagaan secara hukum. Hal ini diperlukan sebagai kekuatan hukum dalam menjalin kerjasama dengan calon pengguna jasa. Jenis badan usaha yang dipilih adalah Lembaga Pusat Studi melalui Akta Notaris Herman Soesilo Nomor 153 Tahun 2015, sehingga tetap mengedepankan esensi utama keberadaan lembaga pendidikan. Selain itu juga didukung dengan wajib pajak berupa NPWP dari kantor pajak setempat.

Di tahun awal BEDRC beroperasi, yaitu tahun 2015, BEDRC belum mendapatkan kerjasama apapun dengan calon pengguna jasa yang mempengaruhi defisitnya arus kas. Hal ini dikarenakan minimnya modal yang dimiliki. Di akhir 2015, mendapatkan hibah pengabdian masyarakat dengan skema IPTEKS bagi

Inovasi dan Kreativitas Kampus (IbIKK) dengan jangka waktu tiga tahun dengan besaran di tahun 2016 sebesar Rp. 195.000.000,- dan tahun 2017 sebesar Rp. 170.000.000,-. Dengan adanya modal tersebut, langkah pertama yang dilakukan adalah membangun infrastruktur guna menunjang kegiatan operasional. Tabel 2 merupakan daftar aset fisik yang saat ini telah dimiliki oleh BEDRC.

Tabel 2. Aset Fisik BEDRC

No	Aset Fisik	Jumlah	Kapasitas
1	Ruang Kerja	1 Ruangan	11 Orang
2	Meja Kerja	11 Unit	11 Orang
3	Kursi Kerja	9 Unit	9 Orang
4	Meja Komputer	1 Unit	1 Unit Komputer & Printer
5	Komputer	1 Unit	9 Jam / Hari
6	Printer	3 Unit	9 Jam / Hari
7	Lemari Arsip	1 Unit	-
8	Lemari Loker	1 Unit	-
9	Modem WiFi	2 Unit	9 Jam / Hari
10	LCD Proyektor	1 Unit	9 Jam / Hari
11	Layar Proyektor	1 Unit	-
12	Dispenser	1 Unit	9 Jam / Hari
13	Sekat Ruangan	1 Unit	-
14	Whiteboard	1 Unit	-
15	Pendingin Ruangan (AC)	2 Unit	9 Jam / Hari
16	Alat Pemotong Kertas	1 Unit	-
17	Alat Kebersihan	1 Set	-

Sumber: Diolah dari dokumentasi BEDRC



Gambar 2. Ruangan BEDRC

Sumberdaya utama BEDRC adalah dosen-dosen di FEB UWP, oleh karenanya diperlukan *database* dosen yang akan berperan sebagai ujung tombak layanan, yaitu sebagai tenaga ahli. UWP belum memiliki dosen yang bergelar Profesor, Sehingga BEDRC menjalin rekanan dengan dosen-dosen dari perguruan tinggi lain yang

memiliki gelar Profesor. Hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas layanan secara akademis dengan adanya peran *advisory* dari dosen bergelar Profesor. Tabel 3 menunjukkan jumlah tenaga ahli berdasarkan kualifikasi jenjang pendidikan.

Tabel 3. Jumlah Tenaga Ahli Berdasarkan Jenjang Pendidikan

No	Jenjang Pendidikan	Jumlah
1	Profesor	2 Orang
2	S3	3 Orang
3	S2	15 Orang

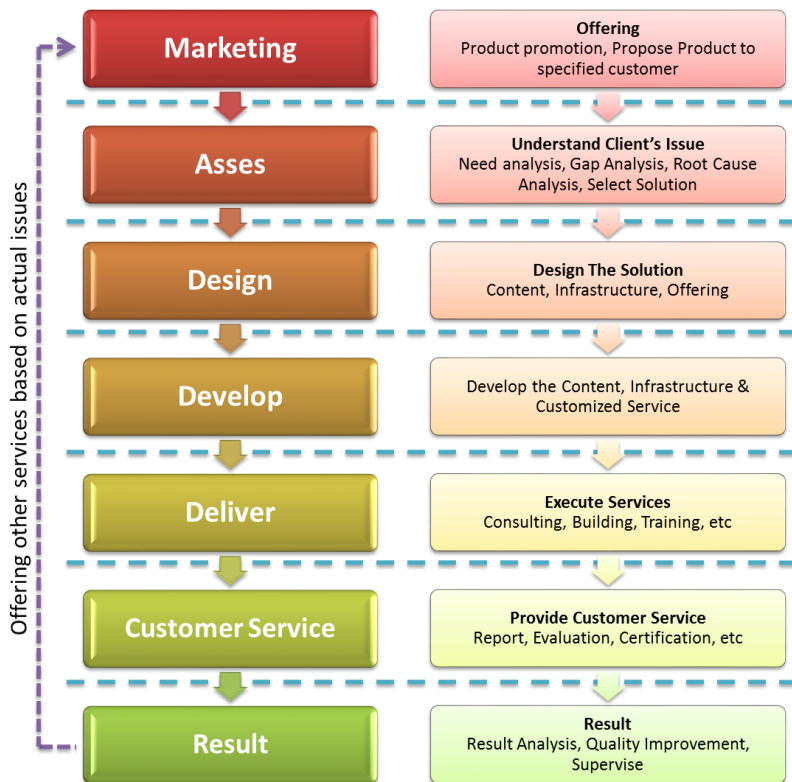
Sumber: Diolah dari dokumen internal BEDRC

Jenis Layanan dan Kualitas Layanan

Jenis layanan yang dimiliki BEDRC terdiri dari empat jenis layanan, yaitu Jasa Riset, Jasa Solusi Bisnis, Jasa Pelatihan dan Jasa Seminar. Layanan jasa riset yang dimiliki BEDRC antara lain Survei Kepuasan Pelanggan, Survei Kepuasan Karyawan, Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat, Diagnosis Organisasi, Riset Pasar, Analisis Budaya Organisasi, dsb. Layanan jasa solusi bisnis yang dimiliki BEDRC antara lain Analisis Jabatan, Analisis Beban Kerja, Penyusunan Standar Kompetensi, Penyusunan Grand Desain Investasi, Penyusunan Penilaian Kinerja Karyawan, Penyusunan Remunerasi, dsb. Layanan jasa training yang dimiliki BEDRC antara lain *Online Marketing*, *Outbond Training*, Manajemen Usaha bagi UMKM, Manajerial bagi Manajer Perusahaan, dsb. Layanan jasa seminar yang dimiliki BEDRC antara lain *CEO Gathering*, Keuangan, Pajak, Ekonomi Pembangunan, Pemasaran Global, Persaingan SDM, dsb.

Skema layanan merupakan SOP (*Standard Operational Procedure*) sekaligus alat kendali kualitas layanan yang diberikan kepada pengguna jasa. Calon pengguna jasa yang tertarik dengan layanan BEDRC akan terlebih dahulu diidentifikasi kebutuhan yang sebenarnya. Hal ini dilakukan dengan cara tim BEDRC berkunjung ke lokasi atau komunikasi melalui telepon (jika lokasi tidak terjangkau) untuk berdiskusi dengan calon pengguna jasa mengenai kebutuhan sebenarnya calon pengguna jasa tersebut. Hal ini untuk menjaga hasil keluaran pekerjaan agar dapat berfungsi optimal sesuai dengan yang dibutuhkan. Diakhir pekerjaan layanan diakhiri dengan dokumentasi pekerjaan berupa laporan dan hasil pekerjaan yang sebelumnya telah melalui proses verifikasi dari pengguna jasa. Skema ini merupakan nilai yang dimiliki oleh BEDRC untuk diberikan kepada pengguna jasa, yang mana jarang dimiliki oleh lembaga-lembaga konsultan sejenis. *To be successful in business, you have to offer your customers more value than your competitors do* (Hatten, 2012).

Biaya pekerjaan yang ditetapkan oleh BEDRC bergantung pada tingkat kesulitan dan jangka waktu pelaksanaan pekerjaan.



Gambar 3. Skema Proses Layanan BEDRC

Tabel 4. Interval Biaya Pekerjaan Layanan Jasa BEDRC

No	Jenis Layanan	Harga (Rp.)
1	Jasa Riset dan Solusi Bisnis	50.000.000,- s.d 250.000.000,-
2	Jasa Pelatihan dan Seminar	5.000.000,- s.d 150.000.000,-

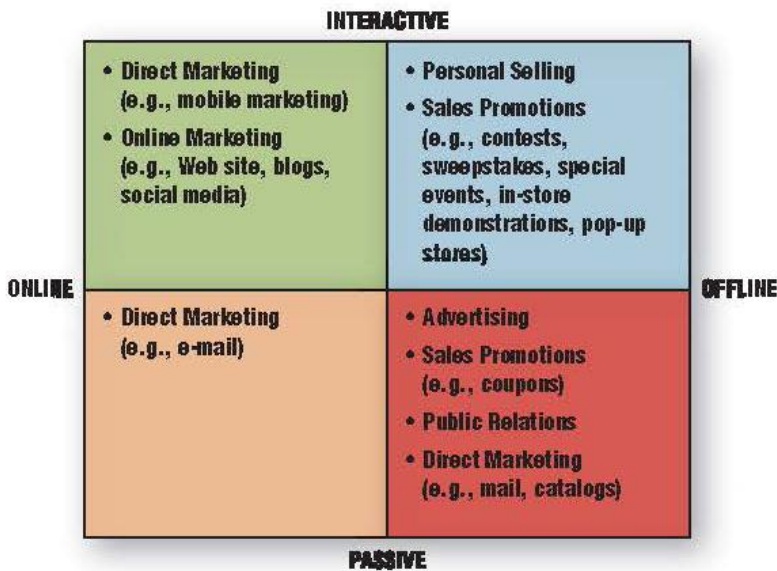
Sumber: Diolah dari dokumen internal BEDRC

PENETRASI PASAR

Tantangan utama pelaku usaha selain permodalan adalah pasar. Di tahun 2015, BEDRC belum mampu melakukan penjualan dikarenakan sangat minimnya modal. Hambatan tersebut sedikit banyak telah dilalui dengan adanya dana hibah pengabdian masyarakat dari Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi di

tahun 2016. Tantangan utama berikutnya adalah memasuki pasar yang harus bersaing dengan lembaga-lembaga konsultan yang sudah ada. Pemasaran merupakan ujung tombak bagi suatu bisnis sehingga apabila strategi pemasaran tumpul akan mengakibatkan proses kegiatan bisnis mengalami ketumpulan juga (Herawati, 2011). Langkah pertama yang dilakukan adalah menentukan target atau sasaran calon pengguna jasa, dimana ditentukan adalah pada perusahaan tingkat menengah dan kecil untuk layanan riset dan solusi bisnis serta masyarakat umum untuk penyelenggaraan pelatihan publik.

Langkah selanjutnya adalah menentukan teknik komunikasi promosi. *For any communication campaign to succeed, the firm must deliver the right audience through the right media, with the ultimate goal of profiting from long-term customer relationships rather than just short-term transaction* (Levy & Weitz, 2012).



Gambar 4. *Communication Mix*

Dari peta tersebut dipilih dua dari empat kuadran teknik komunikasi promosi, yaitu *interactive-online* dan *passive-offline*. *Interactive-online* yaitu melakukan komunikasi telepon atau media *chatting* dengan rekan-rekan atau kerabat yang bekerja di sebuah perusahaan untuk memberikan penawaran jasa. Selain itu juga membangun dan membentuk website yang memiliki media *chatting* secara langsung, sehingga pengunjung website (www.bedrc.com) dapat langsung berkomunikasi dengan staf admin website BEDRC untuk tanya jawab seputar layanan jasa. Disamping website, juga dilakukan promosi melalui media-media

sosial yaitu Facebook, Twitter dan Instagram. Dalam beberapa dekade akhir, teknologi informasi dan komunikasi telah memberikan kemampuan komunikasi yang baru bagi masyarakat secara luas, seperti berkomunikasi secara *real time* dengan orang lain bahkan dengan negara lain yang berbeda seperti menggunakan pesan instan (Subekti, 2014). *Offline* aktif yaitu melakukan kunjungan-kunjungan langsung ke tempat calon-calon pengguna jasa. Strategi kunjungan ini cukup efektif dilakukan karena dengan mengunjungi calon pengguna jasa maka dapat terjadi interaksi yang dapat meningkatkan kepercayaan dari calon pengguna jasa.

Metode pengembangan bisnis memiliki tiga arah, yaitu metode pengembangan internal, metode pengembangan eksternal dan metode pengembangan bersama (Prayoga & Dodie, 2015). BEDRC menggunakan metode pengembangan bisnis bersama. Selain internal, BEDRC juga menggunakan metode pengembangan eksternal, yaitu menjalin kerjasama partisipasi tenaga ahli dengan lembaga konsultan sejenis. Metode strategi ini cukup efektif mengingat BEDRC masih tergolong pemain baru dalam industri jasa konsultan.



Gambar 4. Dokumen Penawaran Jasa dan Kunjungan ke Calon Pengguna Jasa

Dari strategi pemasaran yang dilakukan, di tahun 2016 BEDRC mendapatkan pekerjaan dari tiga pengguna jasa, yaitu Koperasi Setia Bhakti Wanita Jawa Timur (Penyusunan Penilaian Kinerja Karyawan dan Sistem Remunerasi), PT. MPM Honda Jawa Timur (Seminar *Internet of Things*) dan PDAM Tirta Mahakam

Kabupaten Kutai Kertanegara (Review Bisnis Unit Usaha AMDK). Selain itu BEDRC juga menyelenggarakan dua kali pelatihan publik, yaitu Pelatihan Online Marketing Batch 1 di bulan Juli 2016 dan Batch 2 di bulan Oktober 2016. Di awal 2017 BEDRC kembali mendapatkan pekerjaan dari PT. Pelindo Energi Logistik dengan tiga pekerjaan sekaligus, yaitu Analisis Jabatan, Penyusunan Sistem Penilaian Kinerja Pegawai dan Penyusunan Sistem Remunerasi. Di Bulan Oktober 2017 akan dilakukan pekerjaan Pemberdayaan Warga Rusun Romokalisari Surabaya yang bekerjasama dengan DP5A Pemkot Surabaya serta Analisis Jabatan dengan PDAM Tirta Mahakam Kabupaten Kutai Kertanegara. Dari pekerjaan tersebut juga BEDRC mendapatkan omset usaha seperti yang ditunjukkan pada tabel 5.

Tabel 5. Omset Usaha BEDRC

No	Tahun	Omset Usaha (Rp.)
1	2015	0,-
2	2016	500.000.000,-
3	2017	800.000.000,-

Sumber: Diolah dari dokumen internal BEDRC

Strategi bisnis yang berhasil dapat dilihat dari eksistensi dan pertumbuhan perusahaan sehingga dapat bersaing dengan kompetitor (Prasetyo & Himam, 2013). Dari omset yang dimiliki, kini BEDRC telah mampu memberikan kontribusi finansial kepada FEB UWP. Selain itu peran civitas akademika, dalam hal ini dosen-dosen FEB UWP, sebagai penggerak perubahan ke arah kemajuan lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum telah mulai dikenal dan dirasakan langsung oleh pengguna-pengguna jasa tersebut. Hal ini tentunya akan berdampak langsung terhadap kualitas materi perkuliahan yang diberikan dosen kepada mahasiswa yang mana dosen akan mampu menunjukkan secara nyata penerapan ilmu akademis di lingkungan bisnis dan layanan publik.





Gambar 5. Proses Pelaksanaan Pekerjaan di PT. Pelindo Energi Logistik

SIMPULAN

Peran civitas akademika dalam lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum sangat diperlukan dalam rangka membantu dan menunjang kemajuam dan perkembangan industri bisnis dan layanan publik. Perguruan tinggi, khususnya

swasta dapat meningkatkan kemandiriannya dengan membangun unit-unit usaha di bawah fakultas-fakultas maupun program-program studi atau jurusan-jurusan yang dimiliki. Pembentukan dan pengembangan unit usaha kampus haruslah didukung dengan permodalan yang kuat, kreatifitas pengelola dan daya tahan bersaing di pasar. Kualitas layanan unit usaha, dalam hal ini khususnya layanan jasa, perlu menjadi perhatian utama, karena layanan jasa merupakan produk yang dirasakan langsung oleh pelanggan. Hal ini dapat menjaga kepercayaan pelanggan dan memberikan peluang penggunaan kembali layanan yang dimiliki. Hal-hal tersebut telah ditunjukkan oleh BEDRC sebagai unit usaha kampus dibawah naungan FEB UWP, dimana kini telah mampu memberikan kontribusi finansial kepada operasional FEB UWP. Selain itu kini dosen-dosen FEB UWP telah dikenal dan dinilai mampu oleh lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum untuk berperan secara nyata dan aktif dalam membantu dan menunjang kemajuan dan perkembangan industri bisnis dan layanan publik. Pengelolaan lembaga yang terstruktur dan pengendalian kualitas layanan menjadi kunci utama keberhasilan BEDRC dalam menjalankan operasional bisnis, terbukti dengan diperolehnya kembali pekerjaan dari pengguna jasa yang sama sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa layanan jasa menuntut hasil pekerjaan yang dapat menciptakan dan mempertahankan kepercayaan pelanggan.

DAFTAR REFERENSI

Bygrave, W., & Zacharakis, A. (2011). *Entrepreneurship* 2th Edition. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.

Referensi dalam naskah: (Bygrave & Zacharakis, 2011)

Daft, R. L. (2010). *Organization Theory and Design* 10th Edition. Mason: South-Western, Cengage Learning.

Referensi dalam naskah: (Daft, 2010)

Hatten, T. S. (2012). *Small Business Management: Entrepreneurship and Beyond* 5th Edition. Mason: South-Western, Cengage Learning.

Referensi dalam naskah: (Hatten, 2012)

Herawati, Y. (2011, November, Edisi Ke-VI). Langkah Wirausaha Dalam Meningkatkan Dan Mengembangkan Usaha. *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis*-ISSN: 2085-1375.

Referensi dalam naskah: (Herawati, 2011)

Levy, M., & Weitz, B. A. (2012). *Retailing Management* 8th Edition. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Referensi dalam naskah: (Levy & Weitz, 2012)

Prasetyo, Y. W., & Himam, F. (2013, Desember, Vol. 40, No. 2). Pengembangan Identitas Organisasi Sebagai Strategi Bisnis. *Jurnal Psikologi Universitas Gajah Mada*, Yogyakarta.

Referensi dalam naskah: (Prasetyo & Himam, 2013)

Prayoga, M. I., & Dodie, T. (2015, Desember, Vol. 2, No. 3). Identifikasi Peran Komunitas Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Kasus Pada Arcapada Motor dan Naked Wolves Indonesia Chapter Bhumi Parahyangan). *e-Proceeding of Management-ISSN: 2355-9357*.

Referensi dalam naskah: (Prayoga & Dodie, 2015)

Subekti, M. (2014, Desember, Vol. 5, No. 2). Pengembangan Model E-Bisnis Di Indonesia. *Comtech Bina Nusantara*, Jakarta.

Referensi dalam naskah: (Subekti, 2014)

Suryana (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Referensi dalam naskah: (Suryana, 2013)

Tim Komunikasi Presiden (2017). *Ekonomi Kreatif adalah Pilar Perekonomian Masa Depan*, <https://kominfo.go.id/content/detail/5277/ekonomi-kreatif-adalah-pilar-perekonomian-masa-depan/0/berita> <akses 1 September 2017>

Referensi dalam naskah: (Tim Komunikasi Presiden, 2017)

PEMBERDAYAAN PENGUSAHA BERBASIS LELE MENUJU PASAR INTERNASIONAL MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK

Ade Priangani, Tine Ratna Poerwantika, dan Yanti Susila Trisnawati

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pasundan
adepriangani@rocketmail.com

ABSTRAK

Meskipun kita memahami bahwa setiap jenis usaha tidak dapat menghindar dari pasang surut. Sesuai dengan siklus bisnis, diawali dengan tahap perkembangan awal dan berakhir pada kadaluarsa. Tentu saja kondisi seperti ini tidak selayaknya menyurutkan langkah para pengusaha dalam menggeluti usahanya, namun justru dapat melecut semangat inovasi para pengusaha tersebut dalam meraih mimpi-mimpinya. Ketika pada posisi seperti ini, diversifikasi produk adalah sebuah jawaban, umpamanya dari tadinya hanya menjadikan produk makanan berbasis lele sebagai lauk pauk teman nasi (Abon Leker), sekarang dirubah mindsetnya menjadi sebagai cemilan seperti potato fish, variannya adalah Singkong saus Lele, Krepek Rasa Lele dan lain-lain. Hal ini diperlukan sebagai antisipasi kejenuhan pasar, sebab kalau makanan olahan lele hanya dijadikan bahan pendamping nasi, perkembangan akan lambat dan stagnan, sedangkan kalau dibuat cemilan, akan dibutuhkan setiap saat dan segmentasi pelanggan akan meluas, hal ini tentu akan meningkatkan margin keuntungan.

Kata kunci: Pemberdayaan Pengusaha, Pasar Internasional, Diversifikasi Produk.

PENDAHULUAN

Bisnis olahan berbahan lele menjadi salah satu peluang usaha yang menjanjikan. Hal ini tidak terlepas dari perubahan gaya hidup menjadi faktor pemicu terjadinya perubahan pada konsumsi. Dengan semakin bertambahnya waktu kerja, masyarakat semakin bertambah sibuk sehingga mendorong pemilihan makanan dengan penyajian lebih praktis, menyehatkan tetapi beragam.

Hal ini memberi peluang kepada para pengusaha untuk menyediakan kebutuhan tersebut, termasuk para pengusaha yang mengandalkan bahan lele dalam usahanya. Lele sudah menjadi makanan sehari-hari masyarakat umum di Indonesia,

kebanyakan dikenal dengan masakan Pecel Lele. Makanan ini mampu meraih konsumen dari seluruh strata sosial, strata umur dan pendidikan. Produk olahan lele saat ini masih sangat minim variasi, padahal produk ini jika di beri sentuhan pengolahan yang kreatif dan variatif tentu saja akan menyajikan banyak pilihan kepada konsumen.

Salah satu makanan yang menjawab tuntutan masyarakat tersebut adalah produk olahan abon lele kremes (abon leker) yang sudah dikembangkan oleh CV DAB Subur sejak tahun 2012. Proses produksi abon leker menggunakan bahan baku lele sebagai bahan utama abon dan kentang bahan untuk keremes. Ikan lele yang telah diproses pemasakan dicampurkan dengan keremes dan bumbu tambahan lainnya. Sehingga hasil dari proses pembuatan produk menghasilkan berbagai varian rasa.

Namun perkembangan abon lele kremes di tahun ke 7, mengalami stagnasi bahkan cenderung permintaan menurun, untuk itulah CV DAB Subur melakukan diversifikasi produk dengan menghadirkan keripik singkong saus lele, dan juga kerupuk rasa lele. Hal ini dilandasi untuk merubah paradigma yang selama ini masyarakat bahwa lele adalah teman nasi menjadi sebuah produk cemilan yang bisa dinikmati kapan saja, dimana saja dan dalam kondisi apapun.

Produk CV Dab Subur saat ini pemasarannya menyebar hampir di seluruh wilayah Propinsi Jawa Barat dan Jabodetabek serta beberapa negara seperti Singapura, Malaysia, Australia dan juga Amerika Serikat.

METODE

Metode pelaksanaan dalam kegiatan ini melalui introduksi teknologi tepat guna dan pendampingan pemasaran. Metode yang ditawarkan adalah Introduksi teknologi tepat guna Blender bumbu pasta, dan alat pemotong kentang. Blender bumbu pastaini merupakan mesin yang digunakan untuk mengolah bumbu menjadi pasta, sehingga memudahkan untuk dijadikan pasta lele, sedangkan alat pemotong kentang diperlukan untuk mengiris lebih cepat dan ketebalan irisan yang sama. Ketebalan pengirisan dapat disesuaikan dengan menggunakan alat ini sehingga kualitas hasil irisan ter-standart. Lalu perluasan daerah pemasaran dapat ditempuh melalui banyak cara yaitu melalui promosi baik cetak maupun elektronik, konsinyasi ke jaringan retail modern, atau melalui agen. Daerah-daerah yang menjadi pasar potensial perlu dipetakan untuk perluasan daerah pemasaran. Pelatihan teknik-teknik pemasaran serta keuangan praktis dengan penggunaan ZAHIR dilakukan dengan tujuan agar

usaha dapat memperluas area pemasaran produk dan dapat mengelola keuangan dengan baik serta gencar melakukan promosi terutama di *carfour* atau mengikuti pameran-pameran produk UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tantangan bisnis dewasa ini menuntut adanya sustainable innovation, sebab kalau tidak maka bisnis yang kita lakukan akan tertinggal dan ditinggalkan oleh keadaan. Dalam program IbPE yang dilakukan pada CV DAB Subur dan CV Sangkuriang yang bergerak di prodak olahan lele, tim menekankan pentingnya inovasi yang berkelanjutan.

Diversifikasi Produk

Diversifikasi adalah usaha penganeekaragaman product (bidang usaha) atau lokasi perusahaan yang dilakukan suatu perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan sehingga arus kas perusahaan dapat lebih stabil, ini dilakukan perusahaan untuk mengatasi krisis ekonomi, sehingga apabila suatu perusahaan mengalami kemerosotan pendapatan di salah satu product atau negara/daerah, di product atau negara/daerah lain mendapatkan kelebihan pendapatan, sehingga kekurangan yang terjadi bisa tertutupi.

Diversifikasi produk dalam konteks ini adalah penganeekaragaman produk dari olahan lele berupa abon lele kremes yang sudah mulai lesu atau berada pada titik jenuh, meskipun permintaan masih ada, namun tidak sebesar tahun-tahun sebelumnya.

Kegiatan diversifikasi ini merupakan kegiatan yang paling utama karena bertujuan meningkatkan penganeekaragaman produk olahan berbahan dasar ikan lele. Sehingga hasil budidaya lele tidak hanya dijual dalam bentuk abon lele kremes saja tetapi juga sudah dalam bentuk produk olahan lain. Poduk abon lele kremes (abon leker) yang sudah dipasarkan ke Singapura, Malaysia, Australia dan AS, saat ini tidak terlalu menunjukkan progres yang bagus.

Produk yang dihasilkan mitra mitra ialah abon leker dengan berababagai varian rasa gurih, pedas dan extra pedas, dan pilihan isi 85 gram, 100 gram dan 250 gram. Keunggulan produk ini tidak menggunakan MSG, tidak menggunakan bahan pewarna buatan dan pengawet sehingga produk ini aman dikonsumsi bagi semua kalangan dengan kandungan protein tinggi.

Kapasitas produksi mitra pertama ini dapat menghasilkan 30 dos perminggu, 120 dos perbulan, dan 1440 dos pertahun. Dimana dalam produksi selama 1 bulan dibutuhkan kuranglebih mencapai 1 ton ikan lele dalam 1 tahun. Dengan contoh produk seperti di bawah ini:



Gambar 1. Poduk abon lele kremes (abon leker)

Namun kualitas produk saja belum cukup untuk menjadikan produk bertahan dalam derasnya persaingan pasar. Perubahan paradigma di konsumen juga menjadi salah satu faktor penyebab permintaan konsumen.

Hal ini tidak terlepas dari kemasan abon lele, diidentikkan oleh masyarakat (konsumen) sebagai lauk teman nasi, sehingga kebutuhan akan abon leker tidak setiap saat, namun temporer. Paradigma ini yang dicoba diubah dengan cara membuat makanan berbasis lele ini bisa dibutuhkan setiap saat dan tidak mengenal waktu dan tempat dengan cara merubah image tersebut, bahwa bahan makanan berbasis lele harus dijadikan cemilan, yang setiap saat bisa dinikmati. Maka produkpun harus disesuaikan, tidak lagi mengusung lele sebagai komoditas utama seperti dalam abon lele kremes, namun lele sebagai suplemen dalam keripik singkong saus lele, dan juga kerupuk rasa lele.

Dalam rangkaian diversifikasi tersebut, program IbPE yang dilakukan dengan memberikan tehnologi tepat guna Blender bumbu pasta, dan alat pemotong kentang/singkong. Bantuan teknologi sederhana ini sesuai dengan kebutuhan CV DAB Subur yang merealisasikan tujuan pengembangan usahanyanya melalui

inovasi yang dilakukan dengan cara diversifikasi produk. Kalau tadinya ikan lele menjadi inti karena ikan lele dijadikan abon, namun dalam produk baru ikan lele tidak lagi dijadikan abon, tetapi dijadikan saus untuk kepentingan keripik singkong dan juga dijadikan sebagai bumbu dalam pembuatan kerupuk rasa lele.

Jadi dengan demikian teknologi tersebut menjadi teknologi tepat guna dan tepat sasaran dalam membantu mitra (dalam hal ini CV DAB Subur) dalam berinovasi, ditunjang dengan alat pemotong yang tadinya untuk memotong kentang sebagai kremes dalam abon lele, menjadi alat pemotong kentang yang diperlukan untuk membuat keripik singkong saus lele, seperti di bawah ini :



Gambar 2. Produk olahan lele untuk kripik singkong saus lele

Bantuan Sistem Keuangan ZAHIR

Proses atau siklus akuntansi pada mitra perlu pendampingan secara berkelanjutan dilaksanakan dengan baik hal ini terbukti pada saat tim melakukan observasi dan wawancara, dimana mitra belum memiliki laporan-laporan keuangan baik neraca, laba rugi maupun laporan arus kas. Meskipun nilai kekayaan, penjualan dan investasi mitra mengetahui, tapi belum dibuat dalam bentuk laporan keuangan yang seharusnya. Hal ini menyulitkan untuk diaudit atau dianalisis (laporan keuangan), termasuk dalam pembayaran pajak hanya disesuaikan pada saat transaksi penjualan.

Oleh sebab itu, salah satu pendampingan yang dilakukan adalah dengan cara pelatihan dan pemberian sistem keuangan ZAHIR. Disamping karena kebutuhan yang urgen bagi mitra, program ZAHIR juga merupakan sarana untuk mengikuti

perkembangan zaman disistem keuangan, sebab perkembangan teknologi tidak hanya terpaut pada barang-barang elektronik tetapi juga ia memengaruhi mekanisme pencatatan dalam wawasan akuntansi. Modernisasi akuntansi memberi perubahan yang amat signifikan terhadap sistem itu sendiri. Akibatnya efisiensi waktu amat menunjang staf dan pengusaha dalam mengambil keputusan bisnis. Dampaknya kinerja perusahaan dapat diketahui oleh pelbagai pihak sedini mungkin termasuk publik yang memang tengah ingin berinvestasi pada perusahaan terbuka.

Sisi positif dalam sistem akuntansi kontemporer setidaknya menciptakan terobosan baru dengan maksud mengajak para staf akuntansi dan akuntan agar lebih memercayai sistem terpadu yang dirancang sedemikian rupa keakuratannya. Ini juga sekaligus melenyapkan anggapan bahwa pencatatan manual bahkan yang sudah terlampaui konvensional dengan cara menulis di atas buku sudah sangat ketinggalan zaman.

Zahir Accounting merupakan software akuntansi, manajemen bisnis, dan keuangan yang mudah digunakan, fleksibel, dan memiliki fitur yang lengkap. Zahir dirancang sedemikian rupa agar dapat digunakan bagi berbagai jenis usaha. Mampu melacak ketersediaan barang setiap waktu. Software Akuntansi Zahir Accounting memadukan persediaan barang dengan penjualan & faktur, data pembelian, dan akuntansi.

Dalam program pendampingan ini, dilakukan pemberian Software Akuntansi Zahir Accounting kepada mitra CV DAB Subur dan CV Sangkuriang untuk mengatasi masalah sistem keuangan yang masih sederhana. Diharapkan nantinya seiring dengan perkembangan perusahaan, juga diimbangi oleh kemampuan keuangan yang baik, sehingga perusahaan akan terus eksis dan bahkan mampu meningkatkan keuntungan dibanding saat ini.

Bantuan Hidroponik

Program bantuan yang diberikan kepada CV Sangkuriang adalah teknologi hidroponik. Karena CV. Sangkuriang bergerak di sektor budidaya ikan lele, maka sebagai wujud inovasi adalah menghubungkan antara kolam bundar (bantuan teknologi tahun pertama) dengan sistem bercocok tanam hidroponik. Hidroponik adalah budidaya menanam dengan memanfaatkan air tanpa menggunakan tanah dengan menekankan pada pemenuhan kebutuhan nutrisi bagi tanaman. Kebutuhan air pada hidroponik lebih sedikit daripada kebutuhan air pada budidaya dengan tanah. Hidroponik menggunakan air yang lebih efisien.

Dengan sistem ini, air limbah kotor dari kolam lele dialirkan ke alat hidroponik untuk mengairi tanaman, kotorannya terserap tanaman sehingga air yang dialirkan kembali dari tanaman sistem hidroponik ini menjadi lebih bersih dan mengandung nutrisi yang dibutuhkan oleh ikan lele.

Dengan sistem simbiosis mutualisme antara budidaya lele dengan tanaman hidroponik, akan meningkatkan keuntungan karena dapat mengurangi pakan lele, karena air yang keluar dari tanaman hidroponik kaya akan nutrisi yang dibutuhkan oleh ikan lele. Disamping itu dipastikan adanya diversifikasi produk yang bisa dijual, karena hanya menghasilkan lele, namun juga akan menghasilkan sayur-sayuran yang dibudidayakan. Sistem ini diyakini akan meningkatkan penghasilan para pembudidaya lele minimal satu kali dibanding budidaya ikan lele saja. Gambaran sistem budidaya lele hidroponik adalah seperti digambarkan di bawah ini:



Sumber: kunjungan ke mitra CV Sangkuriang

Gambar 3. Sistem budidaya lele hidroponik

SIMPULAN

Simpulan yang dapat ditarik setelah dilaksanakan serangkaian kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

Pertama, adanya inovasi berupa diversifikasi produk yang dilakukan CV DAB Subur, yang sebelumnya hanya mengandalkan Abon Lele Kremes untuk menembus pasar Malaysia, Singapura, Australia dan AS, sekarang ditambah dengan produk olahan lain yaitu Keripik Singkong saus lele (merk PIK-KONG), dan kerupuk rasa singkong dengan merk CASSA KING.

Kedua, adanya peningkatan kemampuan keuangan perusahaan dengan adanya Software Akuntansi Zahir Accounting. Dengan Zahir Accounting ini perusahaan dapat memadukan persediaan barang dengan penjualan & faktur, data pembelian, dan akuntansi serta mampu melacak ketersediaan barang setiap waktu. Dengan demikian akan membantu sistem pemasaran.

Ketiga, adanya peningkatan pendapatan mitra 2 CV Sangkuriang, dengan adanya sistem budidaya hidroponik, sebab yang dihasilkan bukan hanya ikan lele, namun juga sayur-sayuran, sehingga pendapatan meningkat.

DAFTAR REFERENSI

- AdityaBatara G & BeniSukadis. 2007. *Border Management Reform in Transition Democracies*. The Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces, First Edition.
- Amir M. S. 2000. *StrategiPemasaranEkspor*. Jakarta: PPM Manajemen.
- Bob S. Hadiwinata. 2002. *PolitikBisnisInternasional*. Jogjakarta: Kanasius.
- Cohen L. Lawrence M and Keith M. 2000. *Research Methods in Education*. Fifth Edition. London and New York: Routledge.
- C.S. George Jr. 1972. *The History or Management Thought*, ed. 2nd. Upper Saddle River, NJ. Prentice Hall.
- Coulter, Mary. 2002. *Strategic Management in Action*. 2nded. New Jersey: Prentice Hall.
- Donald A. Ball dan Wendell H. McCulloch. 2001. *BisnisInternasional* (bukusatu) terjemahan Syahrizal Noor. Jakarta: SalembaEmpat.
- Kim, W. Chan dan Renee Mauborgne. 2012. *Blue Ocean Strategy: StrategiSamuderaBiru*. Terj.SatrioWahono. Jakarta: PT. SerambiIlmuSemesta.
- Michael. Tony. 2013. *Samsung Electronics Dan Perjuangan Untuk Menjadi Pemimpin Dalam Industri Elektronik*. Jakarta: PT. Eex Media Komputindo.
- Prasetyono. D.S. 2013. *Buku Pintar Surat Bisnis, Proposal dan Lelang Tender*. Jogjakarta: FlashBooks.

PENGEMBANGAN SONGKET JAMBI MELALUI PEMBINAAN UKM

Margarettha¹, Nela Safelia², Hasriati Nasution³

^{1,3}Jurusan Agroekoteknologi Fakultas Pertanian Universitas Jambi

²Jurusan Akutansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi

¹itmuchtar@gmail.com

ABSTRAK

Provinsi Jambi termasuk bagian dari sejarah dan adat Melayu, kain songket menjadi pakaian dalam kegiatan adat seperti acara perkawinan atau acara kebangsawanan. Meskipun kain songket berasal dari kerajinan tradisional, industri songket merupakan kerajinan yang terus hidup dan dinamis. Ditinjau dari bahan, cara pembuatan, dan harganya, semula songket adalah kain mewah para bangsawan yang dipakai untuk menunjukkan kemuliaan derajat dan martabat pemakainya. Akan tetapi, kini songket tidak hanya dimaksudkan untuk golongan masyarakat kaya dan berada semata, karena harganya yang bervariasi. Masyarakat golongan biasa juga bisa menikmati karena sekarang sudah diproduksi songket dengan harga terbilang murah. Kondisi ini menjadikan songket sebagai salah satu industri rumah tangga dan memunculkan kelompok usaha kecil menengah (UKM) di kalangan masyarakat khususnya kota Jambi. Program pengabdian masyarakat Universitas Jambi melalui Iptek bagi Produk Ekspor (IbPE) bertujuan untuk melakukan pembinaan dan pendampingan bagi UKM songket Jambi dalam peningkatan omset UKM serta perluasan wilayah pemasaran. Metode pelaksanaan pembinaan dan pendampingan yang dilakukan untuk UKM mitra meliputi ceramah, pelatihan, diskusi, demonstrasi, praktek dan evaluasi kegiatan. Hasil kegiatan adalah diperoleh peningkatan produksi UKM mitra, sehingga meningkatkan omset UKM mitra dibandingkan sebelum ada program IbPE. Terjadi perluasan wilayah pemasaran UKM mitra kerajinan Songket Jambi setelah program IbPE, melalui temu usaha tingkat nasional dan pemasaran secara online. UKM mitra sudah mampu membuat pembukuan keuangan secara akutansi. UKM mitra sudah mampu membuat diversifikasi produk berbahan songket, seperti tas tangan, pigura dan kap lampu. Untuk pengembangan motif UKM mitra sudah mendapat HKI dari Kemenkumham sebanyak 6 Hak Cipta.

Kata kunci: songket jambi, UKM, pembinaan, pengembangan

PENDAHULUAN

Songket punya nilai sejarah yang tinggi sebagai warisan budaya. Selain mengangkat martabat si pemakai, motif dan warna tenunan songket melambangkan kedudukan seseorang. Biasanya songket di pakai dalam perayaan perkawinan atau acara kerajaan lainnya. Perkembangan kain songket dari masa ke masa sudah mengalami kemajuan (Devi, 2015; Karmela, 2015; Wahyuni, 2015 serta Guslinda dan Kurniaman 2016) akan tetapi untuk masa sekarang kain songket sudah menjadi pakaian bagi semua lapisan masyarakat.

Menurut Katiwa (1998) kata songket berasal dari istilah sungkit dalam bahasa Melayu dan dalam bahasa Indonesia, yang berarti "mengait" atau "mencungkil". Hal ini berkaitan dengan metode pembuatannya; mengaitkan dan mengambil sejumput kain tenun, dan kemudian menyelipkan benang emas. Kain songket adalah pilihan populer untuk busana adat perkawinan Melayu, Palembang, Minangkabau, Aceh dan Bali. Kain ini sering diberikan oleh pengantin laki-laki kepada pengantin wanita sebagai salah satu hantaran persembahan perkawinan.

Jambi termasuk bagian dari sejarah dan adat Melayu, sehingga kain songket menjadi pakaian dalam kegiatan adat seperti acara perkawinan atau acara kebangsawanan. Seiring dengan perjalanan waktu kain songket sudah menjadi bagian dalam kehidupan bermasyarakat yang digunakan oleh semua lapisan masyarakat. Kondisi ini menjadikan songket sebagai salah satu industri rumah tangga dan memunculkan kelompok usaha kecil dan menengah (UKM) di kalangan masyarakat khususnya kota Jambi (Margarettha, *et al*, 2017).

Perkembangan usaha kecil menengah (UKM) pengrajin songket di kota Jambi berada di kawasan seberang kota Jambi (Sekoja). Akan tetapi UKM pengrajin songket Jambi untuk kawasan kota Jambi berada di kecamatan Jelutung. Keberadaan UKM Susi Songket sebagai pengrajin songket di kota Jambi ini sudah berlangsung selama 10 tahun, akan tetapi masih perlu pembinaan dan pendampingan untuk kemajuan songket Jambi. Program pengabdian kepada masyarakat melalui skim Iptek bagi Produk Ekspor (IbPE) bertujuan untuk melakukan pembinaan dan pendampingan bagi UKM songket Jambi dalam peningkatan omset UKM serta perluasan wilayah pemasaran.

METODE

Metode pembinaan kepada UKM mitra meliputi ceramah, diskusi, pelatihan, demonstrasi, pendampingan dan evaluasi program. Ceramah, diskusi, demonstrasi dan pelatihan dilakukan dalam topik pengembangan motif, akutansi, serta pengisian motif dalam peralatan tenun. Selanjutnya dilakukan pendampingan untuk semua topik yang sudah diberikan. Untuk melihat keberhasilan program maka tim akan melakukan evaluasi mulai dari awal sampai akhir kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan Pengembangan Motif

Pengembangan motif songket Jambi terus dilakukan oleh UKM mitra. Sampai saat ini sudah ada penambahan 21 motif yang dilakukan UKM mitra. Pengembangan motif bisa berasal dari motif batik Jambi (Endriani *et al.*, 2014) dan disesuaikan dengan tenunan songket. Adakalanya pengembangan motif berasal dari sejarah Jambi seperti perjuangan pahlawan Jambi Sultan Thaha. Mitra juga menggali filosofi budaya Jambi melalui studi literatur dan konsultasi dengan Museum Negeri Jambi. Selanjutnya motif-motif tersebut diwujudkan dalam tenunan songket (Gambar 1).



Gambar 1. Latihan pengembangan motif dan pengisian motif di alat tenun

Pengembangan motif songket Jambi yang sudah dilakukan oleh UKM mitra, maka sebanyak enam (6) motif songket Jambi sudah mendapat hak cipta dari Kemenkumham RI pada tahun 2016. Motif-motif songket Jambi yang sudah mendapat hak cipta dari Kemenkumham RI adalah motif tangkai bunga emas, kapal

sangat songket, tagapo bunga sulur, bintang tagapo, bungo rayo tumpal angso dan angso dua.

Temu Usaha

Untuk peningkatan dan perluasan jaringan usaha maka UKM mitra diarahkan untuk selalu mengikuti temu usaha (pameran) baik even lokal yang diadakan oleh pemerintah daerah maupun even nasional. Pameran yang sudah diikuti oleh mitra pada tahun 2017 disajikan pada Tabel 1 dan kegiatan disajikan pada Gambar 2.

Kegiatan temu usaha yang sudah dilakukan oleh UKM Susi Songket sepanjang awal sampai pertengahan tahun 2017, memberikan dampak pada kenaikan omset dan perluasan jaringan pemasaran. Temu usaha juga membuahkan kerja sama dengan beberapa pelaku ekonomi kreatif seperti kerjasa sama dengan desainer nasional. Selanjutnya kerja sama juga terbentuk dengan penerbangan Nasional Garuda, dalam bentuk voucher belanja dengan menunjukkan bukti boarding pass perjalanan yang sudah dilaksanakan.

Tabel 1. Temu usaha yang sudah dilakukan oleh UKM tahun 2017

Nama Kegiatan	Keterangan
Pameran HUT Kota Jambi ke 60	6 – 10 Januari 2017 di Kota Jambi
Indonesia Fashion Week 2017	1 – 2 Februari 2017 di Jakarta
Kongres Masyarakat Adat Nusantara V 2017	15 – 19 Maret 2017 di Tanjung Gusta Sumatera Utara
Lions Club Gathering and Exhibition	25 Maret 2017 di Jambi
Adi Wastra Nusantara 2017	5 – 9 April 2017 di Jakarta

Perluasan Pemasaran

Metoda pemasaran yang dilakukan UKM Susi Songket sebelum dilakukan pembinaan dan pendampingan adalah membuka outlet sendiri dan menitipkan sebagian produk di rumah tenun milik pemerintah kota Jambi. Setelah dilakukan pembinaan dan pendampingan maka perluasan pemasaran untuk mempercepat menuju skala ekspor dilakukan secara *online*. Dengan bantuan pembelian *software* untuk Susi Songket maka belanja secara *online* sudah dapat dilakukan pada *web* www.susisongket.com.

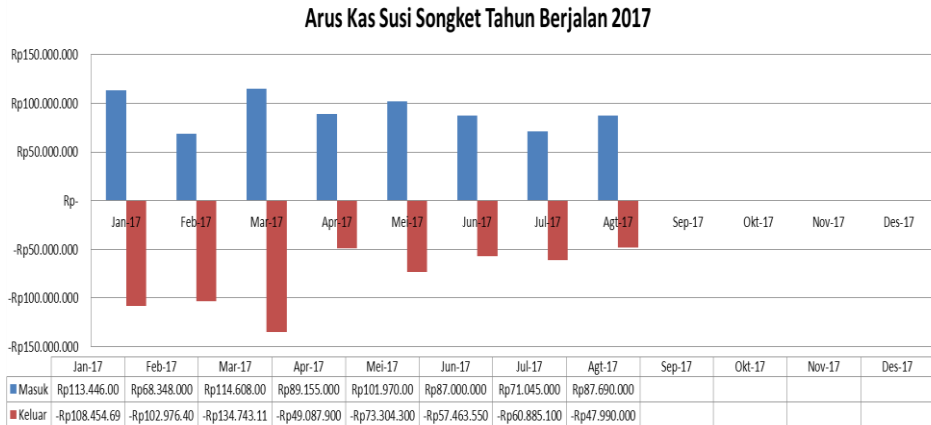
Pemasaran secara *online* ternyata sangat ampuh untuk mengenalkan secara masif songket Jambi ke berbagai manca negara. Sejak diluncurkan pemasaran secara *online* sudah dikunjungi oleh konsumen dari tujuh negara (selain Indonesia), yaitu Malaysia, Singapore, Bruneidarussalam, Thailand, Jepang, Australia dan USA.



Gambar 2. Temu usaha yang diikuti oleh UKM Susi Songket

Arus Kas UKM Mitra

Pembinaan yang dilakukan kepada UKM Susi Songket maka arus kas untuk tahun 2017 mulai dari bulan Januari sampai Agustus 2017 ditampilkan dalam Gambar 3.



Gambar 3. Arus kas UKM Susi Songket bulan Januari – Agustus 2017

Arus kas UKM kerajinan songket Jambi Susi Songket dari bulan Januari sampai Agustus 2017 menunjukkan kenaikan yang cukup tajam. Kenaikan omset juga disebabkan adanya varian produk songket yang sudah diproduksi oleh Susi songket, yaitu tas tangan wanita, sepatu, lacak (ikat kepala), bantal kursi dan hiasan dinding dalam bentuk pigura. Semua produk ini berbahan baku songket jambi (Gambar 4).



Gambar 4. Tas wanita dan Lacak pria berbahan songket

SIMPULAN

Pendampingan dan pembinaan yang dilakukan oleh tim IbPE Universitas Jambi kepada UKM mitra Kerajinan Songket Jambi sudah mampu meningkatkan omset dan perbaikan manajemen, dan perluasan pemasaran secara *online*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Program pengabdian kepada masyarakat melalui skim IbPE terlaksana atas pendanaan dari Kemenristekdikti tahun 2017. Untuk itu ucapan terima kasih kepada Dirjen DRPM Kemenristekdikti atas pendanaannya.

DAFTAR REFERENSI

- Devi, Silvia. (2015). Sejarah dan Nilai Songket Pandai Sikek. *Jurnal Ilmu Sosial Mamangan* 2(1):17-28.
- Endriani, Margarettha dan Nurhasanah. (2014). Pendampingan dan Peningkatan Usaha Kerajinan Batik Jambi. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Jambi*. 29(4):17-23.
- Guslinda dan Kurniaman, O. (2016). Perubahan Bentuk, Fungsi Dan Makna Tenun Songket Siak Pada Masyarakat Melayu Riau. *Jurnal Primary* 5(1):29-42.
- Karmela, Siti Heidi. (2015). Batik Dan Tenun: Cerminan Budaya Melayu Bagian Dari Ekonomi Dan Industri Kreatif di Kota Jambi. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*. 15(4):152-157.
- Kartiwa, Suwarti. (1998). *Kain Songket Indonesia*. Jakarta. Djambatan.
- Margarettha, Nela, S. dan Hasriati, N. (2017). Pengembangan dan Pendampingan Pengrajin Songket Jambi. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat* 1(1):1-6.
- Wahyuni, Endang Tri. (2015). Makna Simbolis Motif Tenun Songket Aesan Gede Dalam Prosesi Pernikahan Adat Palembang Sumatera Selatan. Tesis. Program Pascasarjana Institut Seni Indonesia Surakarta. 163 hal.

PEMBERDAYAAN UKM OLAHAN IKAN PATIN KAMPAR RIAU SEBAGAI UPAYA PENGUATAN INDUSTRI UNGGULAN DAERAH

Roza Elvyra^{1*}, Dewi Indriyani Roslim¹⁾, Nazaruddin²⁾

¹⁾Prodi Biologi Fakultas MIPA Universitas Riau

²⁾Fakultas Teknik Universitas Riau
roza.elvyra@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk pemberdayaan UKM Olahan Ikan Patin di Kampung Patin, Desa Koto Mesjid, Kecamatan XIII Koto Kampar, Kabupaten Kampar sebagai upaya penguatan industri unggulan daerah di Provinsi Riau. Mitra kegiatan adalah kelompok UKM Olahan Ikan Patin. Kelompok UKM ini bergerak dalam usaha olahan ikan patin *Pangasius sutchi* yang merupakan ikan air tawar khas sungai rawa banjiran. Produk olahan ikan patin yang telah dihasilkan selama ini oleh mitra adalah nugget ikan patin, bakso ikan patin, abon ikan patin, kerupuk kulit ikan patin dan fillet ikan patin. Dari komunikasi dengan pelaku usaha, kelompok ini masih belum percaya diri untuk menjadi usaha industri unggulan daerah. Agar kelompok usaha ini menjadi kelompok usaha industri unggulan daerah, maka dilakukan kegiatan penerapan Iptek bagi Produk Unggulan Daerah (IbPUD) secara bertahap dan berkelanjutan. Langkah awal adalah pemberdayaan UKM dengan pemberian pelatihan dalam rangka pemberian pengetahuan mengenai perlunya standar mutu produk pangan. Anggota UKM sebagai peserta berpartisipasi aktif dalam mengikuti kegiatan pelatihan. Seluruh peserta pelatihan yaitu sebanyak 100% menyatakan memperoleh peningkatan pemahaman mengenai standar mutu produk pangan, 100% peserta menyatakan puas dan berminat untuk mengikuti pelatihan selanjutnya. Pelatihan yang diberikan oleh Tim IbPUD Universitas Riau kepada peserta dari UKM Negeri Patin dan UKM Mr. Patin dilakukan untuk pemberdayaan UKM olahan ikan patin sebagai upaya penguatan sumberdaya manusia pada UKM, agar mempunyai kepercayaan diri untuk ditingkatkan menjadi industri unggulan daerah.

Kata kunci: UKM, usaha olahan ikan patin, unggulan daerah, Riau

PENDAHULUAN

Kelompok-kelompok Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang bergerak dalam bidang usaha produk olahan ikan patin yang ada di Kampung Patin, Desa Koto Mesjid, Kecamatan XIII Koto Kampar, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau dirintis oleh UKM Negeri Patin sejak tahun 2007 dan terus berkembang hingga saat ini. Setelah itu banyak bermunculan UKM-UKM sejenis yang bergerak dalam usaha olahan ikan patin sampai sa'at ini, salah satunya adalah UKM Mr. Patin.

Kelompok-kelompok UKM ini bergerak dalam usaha olahan ikan patin Kampar yang merupakan ikan air tawar khas sungai rawa banjiran (*floodplain river*) dari Provinsi Riau. Bahan baku untuk usaha olahan ikan patin berasal dari kolam-kolam rakyat di Kampung Patin yang berada didekat Sungai Kampar Kanan yang merupakan bagian dari Sungai Kampar. Keunggulan produk usaha dari Kampung Patin ini adalah bahan bakunya yang khas yaitu ikan patin *Pangasius sutchi* yang mempunyai keunikan rasa. Ikan patin *Pangasius sutchi* termasuk anggota Famili Siluridae dan Ordo Siluriformes (Kottelat *et al.* 1993).

Delapan puluh persen penduduk di lokasi Kampung Patin ini mempunyai kolam ikan, ada yang mempunyai satu kolam ikan hingga tiga kolam ikan per Kepala Keluarga. Karena hampir seluruh keluarga di desa ini mempunyai kolam ikan terutama kolam ikan patin, maka desa ini dijuluki sebagai Kampung Patin. Lokasi usaha olahan ikan ini merupakan lokasi yang strategis karena berada di dekat Sungai Kampar Kanan sehingga mempunyai bahan baku ikan yang selalu tersedia dan sumber air yang baik walaupun pada saat musim kemarau.

UKM Negeri Patin adalah mitra usaha dari UKM Mr. Patin, dimana keduanya saling berkaitan dalam menjalankan usahanya, karena mengusung *branding* produk yang sama yaitu sama-sama kelompok usaha produk olahan ikan patin. UKM Negeri Patin (NEPA) dipimpin oleh Ibu Nani Widyawati terletak di Dusun III Kampung Patin Desa Koto Mesjid Kecamatan XIII Koto Kampar. Produk olahan ikan patin yang telah dihasilkan selama ini oleh UKM Negeri Patin adalah nugget ikan patin, bakso ikan patin, abon ikan patin, dan kerupuk kulit ikan patin. Sedangkan UKM Mr. Patin dipimpin oleh Bapak Gepy Hendrayani terletak di Dusun IV Kampung Patin Desa Koto Mesjid Kecamatan XIII Koto Kampar. Produk olahan ikan patin yang telah dihasilkan selama ini oleh UKM Mr. Patin adalah nugget ikan patin, bakso ikan patin, abon ikan patin, kerupuk kulit ikan patin dan fillet ikan patin. Tetapi dari komunikasi dengan pelaku usaha, kelompok UKM ini masih belum percaya diri untuk menjadi usaha industri unggulan daerah.

Kerjasama antara Universitas Riau sebagai Perguruan Tinggi dengan UKM mitra adalah dalam bentuk penerapan dan pengembangan hasil riset Perguruan Tinggi. Dengan adanya kerjasama ini kedepannya diharapkan terjadi percepatan alih teknologi dan transfer ilmu dari Perguruan Tinggi ke masyarakat industri. Pelaksanaan kegiatan IbPUD ini perlu dilakukan untuk peningkatan kualitas dan kuantitas produk maupun sumberdaya manusia pada Kelompok Usaha Olahan Ikan Patin tersebut, sehingga pengetahuan dan pemahaman masyarakat pada Kelompok Usaha terhadap iptek juga akan meningkat, yang akan mengakibatkan peningkatan ketrampilan, peningkatan kepercayaan diri, peningkatan kemandirian dan peningkatan kinerja usaha dalam menghasilkan produk. Produk unggulan berbasis daerah ini sangat berpotensi untuk dikembangkan agar menjadi produk unggulan daerah yang dinamis, berdaya saing, dan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sesuai dengan kondisi lingkungan setempat.

Riset-riset mengenai ekobiologi dan bioteknologi terhadap kelompok ikan-ikan berkumis (*catfish*) ordo Siluriformes dari provinsi Riau (termasuk didalamnya ikan selais *Kryptopterus* dan *Ompok*, serta ikan patin *Pangasius*) sudah dilakukan oleh dosen-dosen tim pelaksana IbPUD Universitas Riau (Elvyra dan Duryadi 2007, Elvyra *et al.* 2009, Elvyra *et al.* 2010, Elvyra dan Yus 2012, Elvyra dan Duryadi 2015, Elvyra dan Roslim, 2016). Pengalaman tim IbPUD ini menunjang upaya untuk penerapan iptek terhadap usaha olahan ikan patin di Kampung Patin, Desa Koto Mesjid, Kecamatan XIII Koto Kampar Riau.

METODE

Perencanaan dan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat terhadap kelompok UKM dalam kegiatan IbPUD ini dilaksanakan pada Bulan April hingga Juli 2017. Lokasi kegiatan IbPUD dilakukan di lokasi UKM mitra yaitu UKM Negeri Patin di Dusun III Kampung Patin Desa Koto Mesjid Kecamatan XIII Koto Kampar, dan UKM Mr. Patin di Dusun IV Kampung Patin Desa Koto Mesjid Kec. XIII Koto Kampar Provinsi Riau.

Metode yang disajikan dalam pelatihan ini ditujukan untuk memberi pengetahuan kepada masyarakat dalam hal ini adalah anggota UKM Negeri Patin dan UKM Mr. Patin sebanyak 20 peserta. Materi yang disampaikan adalah mengenai inovasi untuk produk olahan ikan patin, khususnya inovasi standar mutu produk pangan. Metode yang dilakukan dalam kegiatan pelatihan ini adalah:

1. Ceramah

Metode ceramah dilakukan untuk menyampaikan materi inovasi untuk produk olahan ikan patin dalam hal standar mutu produk pangan. Pemaparan materi dilakukan dengan menggunakan laptop dan infokus dengan penyajian dalam bentuk *power point* dan dilengkapi dengan gambar-gambar dan video supaya materi menjadi lebih menarik. Metode ini dapat membantu peserta pelatihan untuk lebih mudah memahami materi.

2. Diskusi dan tanya jawab antara pelaksana dan peserta, dengan cara melakukan dialog supaya dapat diketahui bagian materi mana yang perlu lebih diperjelas lagi pemaparannya, sehingga semua materi bisa dipahami dengan lebih baik.
3. Penyebaran kuisioner untuk peserta, sehingga dapat diketahui data peserta atau responden, serta dapat diketahui sejauh mana tingkat pemahaman dan kepuasan peserta terhadap pelatihan yang telah diberikan.
4. Pendampingan dan evaluasi, dilakukan selama peserta mengikuti pelatihan.

Data kuisioner yang diperoleh ditabulasi dan selanjutnya dianalisis dalam bentuk grafik dan diagram.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian telah dilakukan oleh Tim IbPUD Universitas Riau yaitu pelatihan inovasi untuk produk olahan ikan patin terhadap kelompok UKM Negeri Patin dan UKM Mr. Patin, di Kampung Patin, Desa Koto Mesjid, Kecamatan XIII Koto Kampar, Kabupaten Kampar Provinsi Riau (Gambar 1). Tema yang diberikan oleh Tim Pelaksana dalam kegiatan pelatihan adalah inovasi untuk produk olahan ikan patin. Materi yang diberikan dalam pelatihan adalah menyangkut materi mengenai inovasi untuk standar mutu produk pangan dari hasil olahan ikan.



(a)



(b)



(c)



(d)

Gambar 1. Pelatihan Inovasi untuk Produk Olahan Ikan Patin kepada UKM Negeri Patin dan UKM Mr. Patin; a. Suasana pelatihan, b. Pertanyaan dari peserta pelatihan, c. Materi dari narasumber, d. Foto bersama narasumber dengan anggota UKM.

Dalam pelatihan ini selain pemateri dari Tim Pengabdian Iptek bagi Produk Unggulan Daerah (IbPUD), juga diundang nara sumber dari LPPOM MUI (Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan dan Kosmetika – Majelis Ulama Indonesia) yaitu Direktur LPPOM MUI Riau. Materi yang disampaikan mengenai pengawasan mutu hasil perikanan yang menyangkut sistim kontrol dalam upaya pencegahan terjadinya masalah pada tahap penanganan dan proses produksi, keamanan pangan dan pentingnya Sertifikat Halal pada produk makanan.

Tim IbPUD juga memberikan materi mengenai pentingnya label pada kemasan produk pangan. Pada zaman modern ini, fungsi kemasan tidak hanya berfungsi sebagai wadah untuk produk saja, tetapi sekaligus berfungsi sebagai sarana pemasaran. Nilai produk pangan akan bertambah, apabila kemasannya memberikan informasi yang baik pada labelnya, dan tampilan kemasannya menarik bagi

konsumen. Menurut Cenadi (2000), kemasan mempunyai banyak fungsi yaitu untuk pengamanan, distribusi, komunikasi, ergonomik, estetika dan identitas.

Pada Lampiran IV Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2016 juga disebutkan bahwa untuk persyaratan label pangan olahan, pencantuman label di dalam dan / atau pada kemasan pangan olahan ditulis atau dicetak dengan menggunakan Bahasa Indonesia serta memuat paling sedikit keterangan mengenai: nama produk, daftar bahan yang digunakan, berat bersih atau isi bersih, nama dan alamat pihak yang memproduksi atau mengimpor, halal bagi yang dipersyaratkan, tanggal dan kode produksi, tanggal, bulan dan tahun kedaluwarsa, nomor izin edar, dan asal usul pangan tertentu.

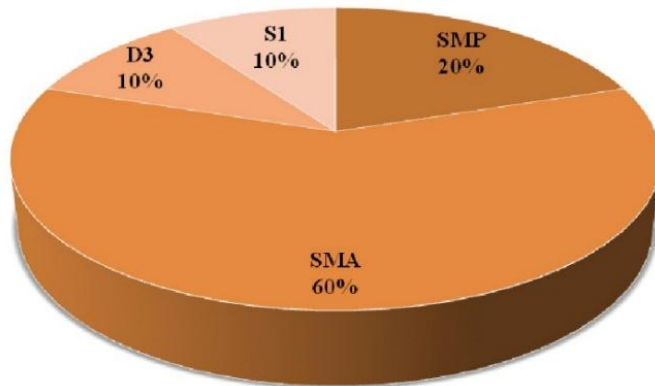
Keberhasilan pelaksanaan kegiatan pelatihan inovasi untuk produk olahan ikan patin ini dapat diketahui dari isian kuisioner kepada peserta pelatihan yang hadir. Dari hasil kuisioner dapat dianalisis data peserta atau responden, tingkat kepuasan peserta dalam mengikuti pelatihan, tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang diberikan, serta antusias peserta mengikuti pelatihan inovasi untuk produk olahan ikan patin.



Gambar 2. Persentase kelompok umur peserta pelatihan inovasi untuk produk olahan ikan patin

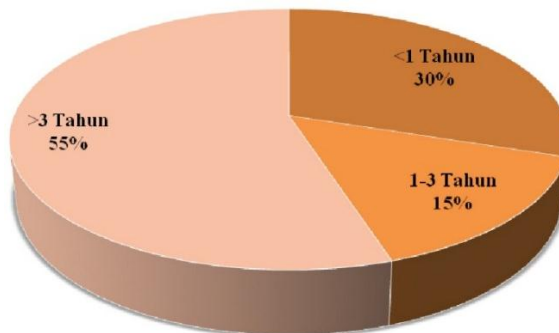
Berdasarkan kuisioner dari kegiatan pelatihan diperoleh data sebesar 75 % peserta memiliki usia di bawah 40 tahun yaitu terdiri dari kelompok usia 25-30 tahun sebanyak 15%, kelompok usia 30-35 tahun sebanyak 35%, dan kelompok usia 35-40 tahun sebanyak 25%. Selebihnya sebesar 25% peserta memiliki usia 40 tahun ke atas (Gambar 2).

Selama kegiatan pelatihan, terlihat semangat dan antusias seluruh peserta yang hadir. Semangat yang tinggi untuk menambah ilmu mengenai inovasi untuk produk olahan ikan patin tidak hanya pada kelompok usia yang dibawah 40 tahun saja, tapi juga pada kelompok usia 40 tahun ke atas. Apabila seluruh anggota UKM bersemangat untuk menambah pengetahuan mereka, pelaksanaan pelatihan juga akan berhasil dilaksanakan dengan baik.



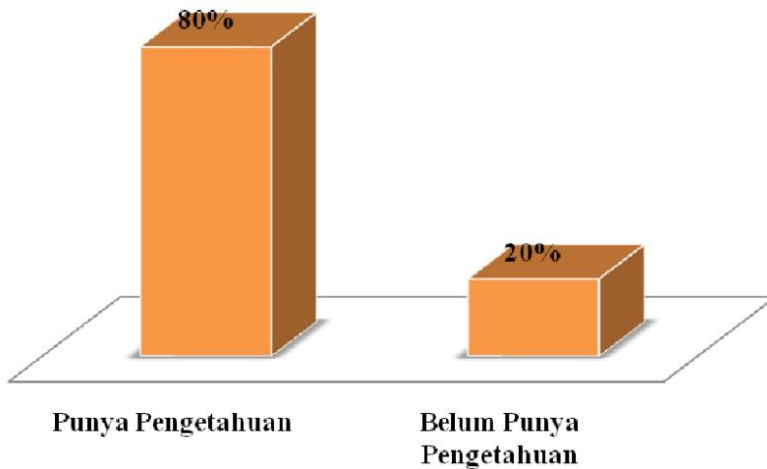
Gambar 3. Persentase tingkat pendidikan peserta pelatihan inovasi untuk produk olahan ikan patin

Berdasarkan tingkat pendidikan peserta pelatihan, dapat diketahui bahwa sebanyak 20% peserta memiliki pendidikan terakhir tingkat SMP dan 60% tingkat SMA. Selebihnya sebanyak 20% peserta memiliki tingkat pendidikan di Perguruan Tinggi yaitu 10% tingkat D3 dan 10% tingkat S1 (Gambar 3). Dari data pendidikan terakhir peserta, mendukung untuk tercapainya pemahaman materi pelatihan sehingga dapat diterima dengan baik oleh peserta.



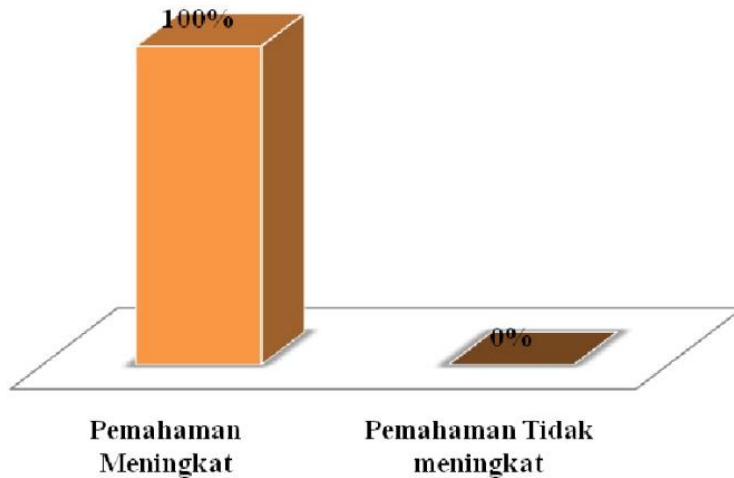
Gambar 4. Persentase lama bekerja peserta pada UKM produk olahan ikan patin

Dari data lamanya bekerja responden pada UKM, diperoleh data bahwa sebagian besar peserta pelatihan sudah bekerja lebih dari tiga tahun yaitu sebanyak 55%, sebanyak 15% sudah bekerja selama 1-3 tahun, dan 30% peserta bekerja dalam waktu kurang dari 1 tahun (Gambar 4). Dari data tersebut, terlihat bahwa sebagian besar anggota UKM sudah bekerja lebih dari tiga tahun, hal ini menandakan bahwa anggota UKM betah dengan pekerjaannya. Dari data peserta yang lama bekerjanya dibawah 1 tahun, menandakan bahwa ada penambahan tenaga kerja pada UKM tersebut yang berarti UKM berjalan dengan baik.



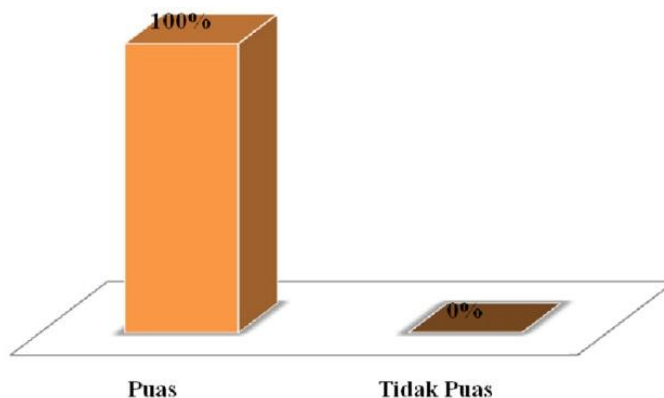
Gambar 5. Persentase anggota kelompok UKM yang sudah mempunyai pengetahuan mengenai standar mutu produk pangan sebelum pelatihan

Berdasarkan data pengetahuan yang dimiliki peserta sebelum mengikuti pelatihan, diperoleh data sebanyak 80% sudah mempunyai pengetahuan mengenai standar mutu produk pangan. Ada sebanyak 20% peserta belum mempunyai pengetahuan mengenai standar mutu produk pangan sebelumnya (Gambar 5). Hal ini menandakan bahwa pelatihan ini perlu diberikan kepada seluruh peserta, mengingat pentingnya pengetahuan mengenai standar mutu produk pangan untuk diketahui oleh seluruh anggota UKM, agar kualitas produk pangan yang dihasilkan mempunyai kualitas yang baik untuk dapat diterima oleh konsumen.



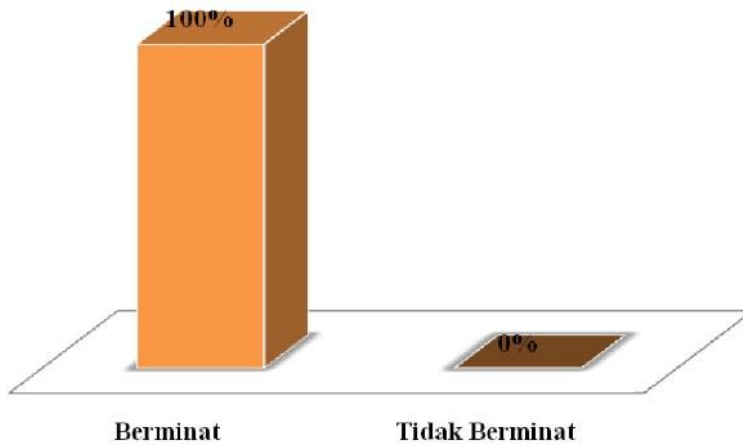
Gambar 6. Persentase anggota kelompok UKM yang memperoleh peningkatan pemahaman mengenai standar mutu produk pangan setelah mengikuti pelatihan

Dari isian kuisioner, diperoleh data bahwa setelah pelatihan, seluruh peserta (100%) menyatakan memperoleh peningkatan pemahaman mengenai materi standar mutu produk pangan (Gambar 6). Berdasarkan data ini, dapat diketahui bahwa pelatihan inovasi untuk produk olahan ikan patin mengenai standar mutu produk pangan yang diberikan kepada peserta pelatihan telah berhasil meningkatkan pengetahuan bagi peserta yang sudah punya pengetahuan sebelumnya, dan berhasil menambah pengetahuan bagi peserta yang belum punya pengetahuan sama sekali mengenai standar mutu produk pangan sebelumnya.



Gambar 7. Persentase tingkat kepuasan peserta setelah mengikuti pelatihan inovasi untuk produk olahan ikan patin

Dari isian kusioner mengenai tingkat kepuasan peserta, diperoleh data bahwa seluruh peserta (100%) menyatakan puas atas pelatihan yang telah mereka ikuti (Gambar 7). Berdasarkan data ini, dapat diketahui bahwa pelatihan mengenai inovasi untuk produk olahan ikan patin yang diberikan kepada peserta pelatihan telah berhasil dilaksanakan dengan sangat baik.



Gambar 8. Persentase anggota kelompok UKM yang menyatakan berminat untuk mengikuti pelatihan selanjutnya

Berdasarkan isian kuisoner, seluruh peserta pelatihan (100%) menyatakan berminat mengikuti pelatihan materi selanjutnya dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Gambar 8). Berdasarkan data ini, dapat diketahui bahwa pelatihan mengenai inovasi untuk produk olahan ikan patin yang diberikan kepada peserta pelatihan telah berhasil dilaksanakan dengan sangat baik, sehingga membuat para peserta mempunyai minat dan keinginan untuk mengikuti pelatihan selanjutnya. Hal ini juga menandakan bahwa anggota UKM mempunyai keinginan untuk lebih baik menjalankan UKM mereka.

Secara keseluruhan, anggota UKM sebagai peserta berpartisipasi aktif dalam mengikuti kegiatan pelatihan. Seluruh peserta pelatihan yaitu sebanyak 100% menyatakan memperoleh peningkatan pemahaman mengenai standar mutu produk pangan, 100% peserta menyatakan puas dan berminat untuk mengikuti pelatihan selanjutnya. Pelatihan yang diberikan oleh Tim IbPUD Universitas Riau dilakukan untuk pemberdayaan UKM olahan ikan patin sebagai upaya penguatan sumberdaya manusia pada UKM agar mempunyai kepercayaan diri untuk dapat ditingkatkan menjadi industri unggulan daerah.

SIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilakukan transfer ilmu pengetahuan dan teknologi dari Perguruan Tinggi kepada masyarakat kelompok Usaha Kecil Menengah yang merupakan mitra kegiatan yaitu dalam bentuk pelatihan inovasi untuk produk olahan ikan patin. Materi pelatihan mengenai inovasi untuk standar mutu produk pangan. Peserta pelatihan berpartisipasi aktif dalam mengikuti kegiatan pelatihan. Sebanyak 100% peserta menyatakan memperoleh peningkatan pemahaman mengenai standar mutu produk pangan, 100% peserta menyatakan puas dan berminat untuk mengikuti pelatihan selanjutnya. Pelatihan yang diberikan oleh Tim IbPUD Universitas Riau kepada peserta dari UKM Negeri Patin dan UKM Mr. Patin dilakukan untuk pemberdayaan UKM olahan ikan patin sebagai upaya penguatan sumberdaya manusia pada UKM, agar mempunyai kepercayaan diri untuk menjadi industri unggulan daerah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini dibiayai oleh Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi, Republik Indonesia melalui Hibah Pengabdian kepada Masyarakat, Program Iptek bagi Produk Unggulan Daerah (IbPUD) Kelompok Usaha Olahan Ikan Patin Kampar Riau Tahun 2017 atas nama Roza Elvyra

DAFTAR REFERENSI

- Cenadi, C.S. 2000. Peranan Desain Kemasan dalam Dunia Pemasaran. *Nirwana* 2: 92-103
- Elvyra, R.** dan Duryadi, D. 2007. Kajian penanda genetik gen sitokrom b DNA mitokondria ikan lais dari Sungai Kampar Riau. *Jurnal Natur Indonesia* 10: 6-12.
- Elvyra, R.,** Duryadi, D., Affandi, R., Junior, Z. dan Yus, Y. 2009. Keanekaragaman Genetika dan Hubungan Kekerabatan *Kryptopterus limpok* dan *Kryptopterus apogon* dari Sungai Kampar dan Sungai Indragiri Riau Berdasarkan Gen Sitokrom b. *Jurnal Ilmu-ilmu Perairan dan Perikanan Indonesia* 16: 55-61.

- Elvyra, R.,** Duryadi, D., Affandi, R. dan Junior, Z. 2010. Kajian aspek reproduksi ikan lais *Ompok hypophthalmus* di Sungai Kampar, Kecamatan Langgam, Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau. *J Natur Ind* 12: 117-123.
- Elvyra, R.** dan Yus, Y. 2012. Ikan lais dan sungai paparan banjir di Provinsi Riau (Cetakan Kedua). Universitas Riau Press, Pekanbaru.
- Elvyra R.** dan Duryadi, D. 2015. Runutan gen Cytochrome C Oxydase 1 ikan lais janggut, *Kryptopterus limpok* (Bleeker, 1852) dari Sungai Kampar dan Indragiri, Provinsi Riau. *Jurnal Iktiologi Indonesia* 15: 235-243.
- Elvyra R.** dan **Roslim, DI.** 2016. Keanekaragaman genetik dan barkode DNA ikan selais di Provinsi Riau. Universitas Riau Press, Pekanbaru.
- Kottelat M, Whitten AJ, Kartikasari SN, Wirdjoatmodjo S. 1993. *Freshwater Fishes of Western Indonesia and Sulawesi*. Periplus edition (HK) in collaboration with the environment Rep. of Indonesia, Jakarta.
- Peraturan: Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia, Nomor 12 Tahun 2016 Tentang Pendaftaran Pangan Olahan.

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM UPAYA PENINGKATAN USAHA KERAJINAN BATIK JAMBI

Endriani¹, Mohd.Ihsan², Zurhalena³

^{1,2,3} Universitas Jambi
eend_200662@yahoo.co.id

ABSTRAK

Kerajinan batik sudah menjadi bagian dari industri kreatif di Indonesia. Batik bila digarap secara profesional dan dengan keterampilan yang tepat, terukur, sesuai dengan selera dan permintaan pasar, niscaya akan dapat menjadi salah satu “Soko Guru” baru perekonomian Indonesia. Jambi pun demikian. Jambi juga memiliki jenis batik sendiri yang motifnya khas tentang keadaan sekitar Jambi, seperti tanaman dan hewan sekitar. Selama ini proses pembuatan batik Jambi masih dilakukan secara tradisional serta warna dan motif yang itu itu saja sehingga harga jualnya relatif rendah. Adanya tren batik yang merebak di masyarakat sedikit banyak berpengaruh atas pertumbuhan Batik Jambi. Selain itu, bahan dasar membuat batik yang belum ada di Jambi, juga membuat biaya produksi menjadi lebih mahal, sehingga harga jual Batik Jambi cenderung mahal. Sementara itu, motif Batik Jambi masih cenderung monoton, dan dari segi artistik masih belum sempurna. Tujuan khusus kegiatan PPM ini adalah: 1). Meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produk kerajinan batik Jambi dengan peralatan yang lebih efisien dan berkapasitas lebih tinggi, 2). Memperbaiki proses produksi dengan pengadaan alat yang lebih efisien dan multi fungsi, 3). Meningkatkan mutu produk melalui pengembangan desain motif dan desain warna sehingga dapat diterima masyarakat global, 4). Menata sistem administrasi dan manajemen sehingga dapat mendukung perluasan pasar secara global. Metode pelaksanaan berupa pendampingan penerapan Iptek bagi produk berpotensi ekspor ini dilakukan dengan metode pendampingan proses produksi, penyuluhan dan pelatihan administrasi dan pembukuan. Hasil yang telah dicapai dari kegiatan PPM, adalah: 1) peningkatan kemampuan teknologi UKM dengan mengenal web untuk berbisnis dan pengembangan motif batik, juga pembinaan pada design yang inovatif dengan bahan lebih variatif agar batik jambi bisa diterima oleh semua lapisan masyarakat, 2) memberikan manfaat seperti dapat memberikan banyak pengetahuan dan ketrampilan bagi pengrajin serta mendapatkan motivasi yang lebih tinggi, sehingga dapat berdampak pada pemasaran yang semakin luas, desain yang semakin inovatif, dan produk yang semakin berkualitas, 3) meningkatkan kualitas kehidupan. Selain itu juga terdapat perbedaan sebelum dan sesudah Pemberdayaan dan Pembinaan yang dilakukan yaitu peningkatan dalam hal pembukuan, promosi, dan pemasaran.

Kata kunci: batik tulis, batik cap, motif batik, pewarnaan batik

PENDAHULUAN

Batik merupakan salah satu hasil karya bangsa Indonesia yang sampai saat ini banyak dikagumi oleh berbagai bangsa. Batik merupakan produk budaya Indonesia yang sangat unik dan merupakan kekayaan budaya yang harus dilestarikan dan dibudidayakan. Bentuk warisan budaya Indonesia yang menjadi bahan pembicaraan saat ini adalah batik. Pada tanggal 2 Oktober 2009, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation (UNESCO) menetapkan batik sebagai warisan budaya milik Indonesia. Batik dimasukkan dalam *Representative List of the Intangible Cultural Heritage of Humanity*, yang merupakan pengakuan internasional batik sebagai salah satu mata budaya Indonesia.

Salah satu cara mewujudkan batik sebagai warisan budaya adalah dengan lebih mengenalkan batik kepada masyarakat luas. Saat ini kerajinan batik sudah menjadi bagian dari industri kreatif di Indonesia. Peluang bisnis sektor industri kreatif yang secara komparatif dan kompetitif mampu memanfaatkan sumber daya alam (SDA) atau potensi daerah di Indonesia. Batik bila digarap secara profesional dan dengan keterampilan yang tepat, terukur, sesuai dengan selera dan permintaan pasar, niscaya akan dapat menjadi salah satu “ Soko Guru “ baru perekonomian Indonesia yang tengah terpuruk. Dalam tata ekonomi global mulai menunjukkan kecenderungan kuat pada potensi akan kreativitas pengolahan produk-produk berbasis warisan budaya dan batik diyakini dapat menjadi semacam deposit tambang baru untuk terus digali, diolah dan dikembangkan sesuai dengan selera konsumen agar dapat mendatangkan kesejahteraan bagi masyarakat atau bangsa Indonesia Musman dan Ambar, 2011; Susanti *et al.*, 2009; dan Tirta, 2008).

Wulandari (2011) dan Anonim (2005) menyatakan bahwa hampir setiap daerah di Indonesia memiliki batik dengan ciri khasnya masing-masing. Jambi pun demikian. Jambi juga memiliki jenis batik sendiri yang motifnya khas tentang keadaan sekitar Jambi, seperti: tanaman dan hewan sekitar. Corak-corak batik Jambi yang terkenal antara lain: Kepak Lepas, Cendawan, Batang Hari, Gong, Ayam, Matohari, Anggur, Duren Pecah, Kaco Piring, Kupu-Kupu, Pauh, Kembang Duren, Keladi, Angsoduo, Bayam Ginseng, Kapal Sanggat, Atlas, dan lainnya.

Mengingat Batik sudah menjadi ikon Indonesia di kancah internasional maka menjadi hal penting bagi pemerintah untuk membantu melestarikan budaya yang sudah diakui tersebut. Dinas terkait yang menjadi pendukung dalam pengelolaan UMKM khususnya Batik Jambi adalah Diskoperindag dan Dekranasda Provinsi Jambi. Pemerintah melalui Diskoperindag dan Dekranasda Provinsi Jambi

melakukan suatu upaya untuk mengatasi permasalahan yang dialami oleh industri kecil batik di Jambi. Namun dukungan pemerintah ini belum bisa secara langsung memberdayakan pengrajin secara cepat, masih diperlukan pembinaan dan pendampingan secara terus menerus.

Apabila ditinjau dari peran pemerintah dalam Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 1998 Tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil, (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah., 1998), maka sudah jelas bahwa perlunya peran pemerintah dan masyarakat untuk melakukan pemberdayaan terhadap sektor industri kecil agar tetap berperan dalam mewujudkan perekonomian nasional yang semakin baik dan seimbang. Sehingga dalam hal ini, upaya yang dapat ditempuh oleh pemerintah melalui Diskoperindag dan Dekranasda Provinsi Jambi maupun oleh masyarakat Peruguruan Tinggi Provinsi Jambi adalah dengan melakukan pemberdayaan masyarakat.

Batik Jambi terpusat di desa Kota Jambi Seberang (seberang Sungai Batanghari). Di sanalah, terdapat sanggar batik yang merupakan pusat pengrajin batik Jambi. Di daerah ini pula, warga asli Jambi bertempat tinggal. Menurut Tambunan (2011) dan Anonim (2005) motif batik Jambi lebih banyak menggambarkan kehidupan disekitar penduduk Jambi seperti motif tanaman, hewan atau kaligrafi. Motif yang terkenal antara lain: Angso Duo, Duren Pecah, Kaco Piring serta Kapal Sanggat. Ragam hias batik Jambi banyak berasal dari tumbuh-tumbuhan yang terdapat di Indonesia, seperti bunga kacapiring dan daun keladi, dan hampir tidak ada batik dengan ragam hias berbentuk fauna. Berdasarkan informasi Dinas Koperindag Kota Jambi, diketahui bahwa sedikitnya terdapat 20 UKM pengrajin batik di Kecamatan Ulu gedong dan Batang Hari.

Selain berkembang sebagai sebuah karya seni, batik juga menjadi sebuah industri yang menjanjikan. Potensi batik begitu besar untuk dikembangkan. Hal ini terbukti dengan omset yang diterima oleh perajin batik yang bisa mencapai 50 juta rupiah pertahun dan wilayah pemasaran batik yang mampu menembus pasar internasional.

Selama ini proses pembuatan batik Jambi masih dilakukan secara tradisional, serta warna dan motif yang itu itu saja sehingga harga jualnya relatif rendah. Adanya tren batik yang merebak di masyarakat sedikit banyak berpengaruh atas pertumbuhan Batik Jambi. Kadang kita kalah saing dengan motif batik daerah lain. Selain itu, bahan dasar membuat batik yang belum ada di Jambi, juga membuat biaya produksi menjadi lebih mahal, sehingga harga jual Batik Jambi cenderung mahal. Sementara itu, motif Batik Jambi masih cenderung monoton, dan dari segi artistik masih belum

sempurna.

Secara umum tujuan kegiatan Pemberdayaan IKM Kerajinan Batik Jambi adalah untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas batik Jambi sebagai komoditas produk unggulan daerah. Tujuan khusus kegiatan ini adalah: 1) Meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produk kerajinan batik Jambi dengan peralatan yang lebih efisien dan berkapasitas lebih tinggi; 2) Memperbaiki proses produksi dengan pengadaan alat yang lebih efisien dan multi fungsi; 3) Meningkatkan mutu produk melalui pengembangan desain motif dan desain warna sehingga dapat diterima masyarakat global; 4) Menata sistem administrasi dan manajemen sehingga dapat mendukung perluasan pasar secara global.

Menurut undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, mendefinisikan pemberdayaan sebagai upaya yang dilakukan pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap UMKM, sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri (Kumalasari *et al.*, 2014).

Melalui program pemberdayaan masyarakat pengrajin Batik Jambi diharapkan, IKM dapat meningkatkan kuantitas, kualitas dan kontinuitas produksinya sehingga dapat memenuhi permintaan pasar. Selain itu wawasan IKM semakin luas dengan diberikannya pelatihan pewarnaan alami dan pelatihan desain batik modern yang memenuhi selera pasar dan memperluas kemungkinan terciptanya lapangan kerja baru di bidang diversifikasi produk berbahan batik. Melalui pelatihan manajemen organisasi, pelatihan manajemen keuangan dan manajemen pemasaran kinerja IKM semakin meningkat dan terjadi peningkatan kualitas SDM serta efisiensi waktu dan biaya yang dapat membantu UKM dalam mempersiapkan diri untuk bersaing di pasar internasional.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pemberdayaan masyarakat pengrajin batik Jambi ini adalah sebagai berikut:

1. Ceramah

Metode ceramah digunakan dalam seluruh kegiatan pelatihan yang dilaksanakan, yaitu dalam proses penyampaian materi pelatihan. Disamping itu digunakan juga dalam memberikan motivasi kepada pengrajin batik untuk selalu bertahan dan

meningkatkan semangat berusaha sebagai modal utama dalam meningkatkan produktivitas para pengrajin.

2. Diskusi

Metode diskusi digunakan dalam seluruh kegiatan pelatihan. Dengan adanya diskusi ini, sebagai media komunikasi saat pelatihan berlangsung sehingga terjadi komunikasi dua arah antara pemateri dan para pengrajin. Disamping itu para pengrajin langsung dapat menanyakan hal-hal yang belum dipahaminya kepada pemateri, sehingga materi yang dijelaskan dapat diterima atau dipahami dengan maksimal oleh para pengrajin

3. Demonstrasi

Metode demonstrasi digunakan dalam seluruh kegiatan pelatihan dan dalam proses menjelaskan cara pembuatan motif batik baru, cara pembukuan serta cara mengkombinasikan warna-warna alam pada kain mori. Penggunaan metode demonstrasi ini lebih memberikan kemudahan kepada para pengrajin dalam memahami materi yang disampaikan, sehingga para pengrajin lebih cepat dalam menyerap/memahami materi yang disampaikan dan mampu melakukan seperti yang dicontohkan

4. Praktik Langsung

Metode praktik langsung juga digunakan dalam seluruh kegiatan pelatihan dan dalam proses menjelaskan materi. Setelah pemateri menjelaskan dan mendemonstrasikan materi pelatihan, kemudian para pengrajin dipersilahkan praktik langsung mencoba materi yang telah disampaikan. Dengan demikian para pengrajin langsung dapat mengaplikasikan materi yang telah didapatkan, tentunya dengan bimbingan pemateri.

5. Observasi

Metode observasi dilakukan untuk mengamati kemampuan para pengrajin baik selama proses pelatihan maupun sesudah pelatihan. Pengamatan sesudah pelatihan ditujukan untuk mengetahui dampak dari pelatihan yang telah dilaksanakan terhadap para pengrajin batik UKM I dan UKM II.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan

Kegiatan Pemberdayaan Masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan utama untuk meningkatkan produktivitas para pengrajin Batik Jambi yang tergabung dalam UKM I "Batik Maryana" di Muara Bulian Kabupaten Batang Hari, dan UKM II "Batik Diana" di Kota Jambi. Adapun hasil kegiatan yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan administrasi dan pembukuan sederhana

Pelatihan administrasi dan pembukuan sederhana yang telah dilakukan sudah dapat meningkatkan kemampuan, pengetahuan dan semangat wirausaha para pengrajin batik. Meningkatnya kemampuan yang dimiliki para pengrajin batik dalam menyusun pembukuan usaha. Meningkatnya pengetahuan dan kemampuan para pengrajin batik dalam manajemen usaha terutama manajemen pemasaran dalam rangka meningkatkan pendapatan usaha.

Para pengrajin mampu mengaplikasikan strategi dalam menentukan harga, sehingga laba dan rugi sangat mudah untuk diketahui. Para pengrajin mampu menyusun 3 buku/neraca pembukuan yang rapi, yaitu buku pembelian, buku penjualan, dan buku neraca laba rugi. Tabel 1 menunjukkan bahwa sudah ada perbaikan manajemen dan pembukuan sehingga dapat dilihat arus kas IKM. (Tabel 1).

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, dari keseluruhan pengrajin maka sekitar 60% pengrajin telah memiliki kemampuan dalam manajemen usaha. Menurut Doellah (2008), Devina (2010), dan Tirta (2008) bahwa UKM yang memiliki tata kelola dan manajemen yang bagus akan dapat bertahan di tengah-tengah krisis global.

Tabel 1. Rugi Laba IKM Batik Diana Tahun 2017

Arus Kas Batik Diana Tahun 2017 (Dalam rupiah X 1000)									
	Jan	Feb	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agus	Total
MASUK	367535								367535
Setoran Modal									
Utang	20000								20000
Omset	60000	80000	80000	100000	150000	180000	180000	180000	1010000
Total masuk	447535	80000	80000	100000	150000	180000	180000	180000	
KELUAR									
Peralatan	76000								
Kendaraan operasional	14000								
Tanah dan bangunan	43000								
Belanja bahan baku	10000	12000	12000	12000	14000	14000	15000	15000	104000
Gaji karyawan	1000	1000	1000	1000	1200	1200	1200	1200	10600
Promosi bersama	150	150	150	150	150	150	150	150	1200
ATK	30	30	30	30	30	30	30	30	240
Pemeliharaan	20	20	20	20	20	20	20	20	200
Biaya umum	60	60	60	60	60	60	60	60	600
Biaya kesejahteraan	70	70	70	70	70	70	70	70	700
Pembayaran hutang	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	19000
Penyusutan& amortasi	125	125	125	125	125	125	125	125	1250
Lain-lain	50	50	50	50	50	50	50	50	500
Total Keluar per bulan	146405	15405	15405	15405	17605	17605	18605	18605	
Arus kas bersih/bulan	301130	64595	64595	84595	132395	162395	161395	161395	
Saldo bulan lalu	-	301140	365745	430350	514955	647350	809745	971140	
Sisa kas akhir bulan	301140	365735	430340	514945	647350	809745	971140	1132535	

2. Pelatihan metode pewarnaan batik

Pelatihan metode pewarnaan batik lebih diutamakan untuk perwarnaan dengan bahan alam. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengrajin mampu melakukan pewarnaan dengan menggunakan pewarna alami maupun kimia, dengan komposisi dan prosedur yang benar dan aman. Pengrajin memiliki pengetahuan tentang berbagai tumbuhan yang dapat digunakan sebagai pewarna alami.

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, dari keseluruhan pengrajin maka 100% pengrajin telah memiliki kemampuan melakukan pewarnaan dengan benar, baik dengan pewarna alami maupun kimia.

3. Pelatihan dan pendampingan pengembangan motif dan design batik

Pengembangan motif dan design batik bertujuan menambah wawasan dan design-design batik Jambi agar lebih variatif dan disukai oleh semua kalangan masyarakat. Pengrajin mampu melakukan pengembangan design-design motif batik sehingga dihasil 10 motif batik hasil pengembangan. Kkegiatan ini juga memberikan kesadaran kepada pengrajin batik untuk ikut menjaga kelestasian batik Jambi

melalui pengembangan motif khas Jambi. Menurut Asikin (2008) bahwa suatu motif batik merupakan ungkapan kultur daerah atau memiliki filosofi yang kental dengan budaya daerah. Sedangkan motif dan design batik merupakan salah factor yang mempengaruhi pengembangan kreativitas Industri Kerajinan Batik (Arfan *et al*, 2009; dan Indrojarwo (2008).

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, dari keseluruhan pengrajin maka sekitar 80% pengrajin telah memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam mengembangkan motif batik dalam bentuk batik tulis dan batik cap, maupun modifikasi batik tulis dan batik cap.

4. Pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran

Penyuluhan dan pendampingan dalam manajemen pemasaran dapat membantu mitra dalam memasarkan batik Jambi. Pengrajin memiliki kartu nama UKM sebagai salah satu media pemasaran yang efektif dan murah. Pengrajin memiliki brosur sebagai media informasi dan komunikasi.

Tabel 2. Kondisi eksisting mitra sebelum dan sesudah program IbPUD

Target Luaran	Sebelum IbPUD	Sesudah IbPUD
Omzet		80 juta-180 juta
Produksi / bulan	25 – 30 satuan	40 – 60 satuan
Jumlah penjualan	30 satuan	40-50 satuan
Pengembangan motif	Tidak ada / monoton	10 motif baru
Cap batik	12 unit	17 unit
Bak celup	Bahan kayu	Bak semen
Komputer dan printer	Belum ada	-
Jumlah tenaga kerja	4-5 orang	6-8 orang
Pewarnaan alam	± 15 %	± 40 %
Pembukuan	Belum ada	Ada pembukuan sederhana; buku kas keluar, kas masuk, buku besar
Pemasaran	langsung Antar kota dalam Provinsi	Ada kartu nama, online Pemasaran ke Provinsi lain
Packing dan Nota	Belum ada	Sudah ada

Tercipta akun Facebook dan instgram yang dimiliki pengrajin. Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, dari keseluruhan pengrajin maka sekitar 40% pengrajin telah memiliki kemampuan memasarkan batik sampai ke luar daerah. Menurut Peter dan Olson (2013) perilaku masyarakat dalam pemasaran suatu produk

ditentukan oleh pengetahuan dan wawasan, serta lebih dipengaruhi oleh kualitas produk dan kelayakan serta besarnya ketertarikan konsumen.

Melalui program IbPUD ini telah dihasilkan 2 unit bak celup untuk proses pewarnaan kain mori untuk membatik. Bak celup dibuat secara permanen pada UKM I dan UKM II. Diharapkan dengan adanya penambahan bak celup ini dapat meningkatkan kualitas pencelupan oleh pengrajin dan menambah kapasitas produksi.

Sikap positif dan motivasi yang tinggi dari para pengrajin selama mengikuti kegiatan. Ini ditunjukkan kehadiran dan minat para pengrajin pada setiap diskusi dan pelatihan.

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan IbPUD yang telah dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pembinaan yang diberikan kepada UKM pengrajin Batik Jambi berkaitan dengan pengembangan sumber daya manusia dan peningkatan kemampuan teknologi dengan mengenalkan web untuk berbisnis dan pengembangan motif atau corak corak batik demikian juga menghantarkan pada pembinaan pada design yang inovatif dengan bahan tidak hanya katun tapi juga dikembangkan pada bahan lain mengangkat motif Jambi yang dituangkan didalam kain sutra, semi sutra dikembangkan, visconse, sifon, dan organdi dengan warna-warna, hitam, putih, abu dan biru sebagai khas, agar batik jambi bisa diterima oleh semua lapisan masyarakat.
2. Pemberdayaan terhadap pengrajin Batik Jambi dapat memberikan manfaat seperti dapat memberikan banyak pengetahuan dan ketrampilan bagi pengrajin serta mendapatkan motivasi yang lebih tinggi, sehingga dapat berdampak pada pemasaran yang semakin luas, desain yang semakin inovatif, dan produk yang semakin berkualitas.
3. Pemberdayaan yang diberikan berdampak pada kesejahteraan sosial pengrajin batik yang dilihat dari peningkatan omset para pengrajin, sehingga dengan adanya pemberdayaan maka para pengrajin dapat meningkatkan kualitas kehidupan. Selain itu juga terdapat perbedaan sebelum dan sesudah Pemberdayaan dan Pembinaan yang dilakukan yaitu peningkatan dalam hal pembukuan, promosi, dan pemasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel ini merupakan bagian dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang penulis laksanakan pada Tahun 2017. Penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada pihak Dikti yang telah mendanai kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat melalui Program IbPUD. Terima kasih juga kepada Rektor Universitas Jambi dan Ketua LP2M Universitas Jambi yang telah memfasilitasi kegiatan IbPUD yang penulis laksanakan.

DAFTAR REFERENSI

- Anonim. (2005). *Sedikit Asal Usul Batik Jambi*, Pemerhati Budaya Jambi, Jambi Independen, 11 April 2005
- Arfan, B., Sriyanto & Amalia. (2009). Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Kreativitas Industri Kerajinan Batik. *J@TI Undi*, IV(1)
- Asikin, Saroni. (2008). *Ungkapan Batik di Semarang: Motif Batik Semarang 16*, Semarang, Citra Prima Nusantara.
- Atmojo, Heriyanto Timbol P., D. Eka (2008). *Batik Tulis Tradisional Kauman*, Solo: Pesona Budaya nan Eksotik, Solo, Tiga Serangkai
- Devina, R. (2010). Analisis Strategi Positioning “Ethnic Batik” Dalam Komunikasi Pemasaran (Studi Kasus: CV. Erfas Jaya–Ethnic Batik). Tesis Tidak Dipublikasikan. Surabaya: Universitas Airlangga
- Doellah, Santosa. 2008. *Batik, Pengaruh Zaman dan Lingkungan*. Solo. Danar Hadi Press.
- Fokus Jambi. (2017). Zola Harap Pengrajin Batik Jambi Bisa Sinergikan Produk Kreatif Dengan Budaya Jambi. FokusJambi Peristiwa & Umum – Nasional. Media Online Masyarakat Jambi. Jumat, 24 Maret 2017
- Hasanudin. (2001). *Batik Pesisiran; Melacak Pengaruh Etos Dagang Santri pada Ragam Hias Batik*, Bandung, Kiblat Buku Utama.
- Indrojarwo, Baroto T. (2008), *Desain Batik ITS*, Surabaya, ITS.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. (1998). Peraturan Presiden Nomor 32 Tahun 1998 Tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil, Jakarta, Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia.
- Kumalasari, Y.Y., A. Suryono., dan Rozikin, M. 2014. Pembinaan Dan Pemberdayaan Pengrajin Batik. *Jurnal Administrasi Publik*, Vol.2, No.1

- Musman A dan Ambar, Arini. (2011). Batik: Warisan Adiluhung Nusantara. Yogyakarta: G-Media.
- Peter, J Paul dan Jerry C.Olson. 2013 Perilaku Konsumen & Stategi Pemasaran 2. Penerbit Salemba
- Susanty A, Arfan Bakhtiar, dan Sriyanto. (2009). Customer Preferences Analysis for Developing Creativity In Batik Industry. Proceeding, International Seminar on Industrial Engineering and Management. Hotel Inna Beach Kuta, Bali
- Tambunan, I. (2011). Ketika Batik Jambi Mengalami “Booming”. (<http://nasional.kompas.com/read/2011/04/01/04373767/>), diakses 12 Juli 2011.
- Tirta, Iwan. (2008). Batik, Sebuah Lakon, Jakarta, Gaya Favorit Press.
- Wulandari, Ari. (2011). Batik Nusantara: Makna Filosofis, Cara Pembuatan dan Industri Batik. Yogyakarta: ANDI.

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PERDESAAN MELALUI PROGRAM PELATIHAN DAN PENDIDIKAN BUDIDAYA SERTA PENGOLAHAN JAMUR TIRAM

Evita¹⁾, Trias Novita²⁾ dan Jul Andayani ³⁾

^{1,1} Fakultas Pertanian Universitas Jambi

³ Fakultas Peternakan Universitas Jambi
evitae@ymail.com

ABSTRAK

Kecamatan Koto Baru merupakan daerah yang memiliki penduduk cukup padat, dimana sebagian besar mereka bermata pencaharian sebagai petani. Lahan pekarangan yang ada disekitar tempat tinggal mereka belum dimanfaatkan dengan baik, sehingga dapat dimanfaatkan sebagai tempat pembudidayaan jamur tiram yang memang tidak memerlukan lahan yang luas. Selain itu di Kecamatan Koto Baru ini banyak terdapat usaha penggergajian kayu dan usaha penggilingan padi yang menghasilkan limbah gergaji kayu dan sekam padi yang dapat dipakai sebagai bahan utama pembuatan media (baglog) pada budidaya jamur tiram. Dimana mulanya limbah-limbah ini terbuang begitu saja atau dibakar sehingga menyebabkan polusi udara akibat debu dari limbah yang beterbangan dan asap dari pembakaran. Tujuan kegiatan KKN-PPM ini adalah untuk pemberdayaan masyarakat melalui program pelatihan dan pendidikan budidaya serta pengolahan jamur tiram dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan. Pelaksanaan program KKN-PPM dilaksanakan dengan menggunakan metoda utama berupa pelatihan demonstrasi dan demplot kepada kelompok sasaran. Mahasiswa yang sudah diberi pembekalan akan mendampingi kelompok sasaran selama pelatihan dan pelaksanaan KKN-PPM. Hasil dari kegiatan KKN-PPM menunjukkan melalui budidaya jamur tiram akan dapat memanfaatkan limbah yang berupa gergajian kayu dan bekatul yang biasanya dibakar, sekarang bisa dimanfaatkan menjadi media tumbuh jamur tiram dan pengolahan aneka panganan berbahan baku jamur tiram sebagai oleh-oleh sehingga dapat menambah pendapatan masyarakat.

Kata Kunci: Pelatihan, budidaya, jamur tiram dan olahannya

PENDAHULUAN

Kecamatan Koto Baru Kota Sungai Penuh merupakan salah satu kecamatan dengan luas wilayah 115 ha yang terdiri dari 6 desa dan terletak di sebelah Timur Kota Sungai Penuh. Transportasi menuju Koto Baru dapat dilewati melalui jalan darat dengan menggunakan kendaraan roda dua atau roda empat. Peruntukan wilayah ini dominan untuk persawahan (78,3%) dan permukiman (21,7%) dari luas wilayah. Kecamatan Koto Baru mempunyai jumlah penduduk sebanyak 9.263 jiwa, laki-laki 4.523 jiwa dan perempuan 4.740 jiwa. Mata pencaharian utama penduduknya adalah bertani. Tanaman utama yang diusahakan oleh petani di Koto Baru adalah tanaman pangan yaitu padi sawah.

Kecamatan Koto Baru merupakan daerah yang memiliki penduduk cukup padat, dimana sebagian besar mereka bermata pencaharian sebagai petani. Lahan pekarangan yang ada disekitar tempat tinggal mereka belum termanfaatkan dengan baik, sehingga dapat dimanfaatkan sebagai tempat pembudidayaan jamur tiram yang memang tidak memerlukan lahan yang luas. Selain itu di Kecamatan Koto Baru ini banyak terdapat usaha penggergajian kayu dan usaha penggilingan padi yang menghasilkan limbah gergaji kayu dan sekam padi yang dapat dipakai sebagai bahan utama pembuatan media (baglog) pada budidaya jamur tiram. Dimana mulanya limbah-limbah ini terbuang begitu saja atau dibakar sehingga menyebabkan polusi udara akibat debu dari limbah yang beterbangan dan asap dari pembakaran.

Jamur tiram merupakan salah satu jenis jamur kayu karena jamur ini banyak tumbuh pada media kayu yang sudah lapuk. Disebut jamur tiram karena bentuk tudungnya agak membulat, lonjong dan melengkung seperti cangkang tiram. Batang atau tangkai jamur ini tidak tepat berada pada tengah tudung, tetapi agak ke pinggir. Jamur tiram merupakan salah satu jamur yang enak dimakan dan mempunyai kandungan gizi yang cukup tinggi sehingga tidak mengherankan bila jenis jamur ini sekarang banyak dibudidayakan.

Budidaya jamur tiram dapat dilakukan dalam skala kecil untuk industri rumah tangga, karena tidak memerlukan tempat yang luas atau sebagai usaha sampingan keluarga yang nantinya mampu memberikan tambahan pendapatan keluarga, kubung jamur tiram dengan ukuran 21 m² saja dapat berisi 600 baglog jamur yang mampu menghasilkan 300-350 kg jamur tiram dengan harga jual Rp25.000,00 – Rp30.000,00 / kg dari hasil penjualan ini sangat membantu dalam memperbaiki ekonomi keluarga. Diharapkan pengembangan budidaya dan pengolahan jamur tiram di Desa Koto Limau Manis dan Desa Kampung Tengah, Kecamatan Koto Baru

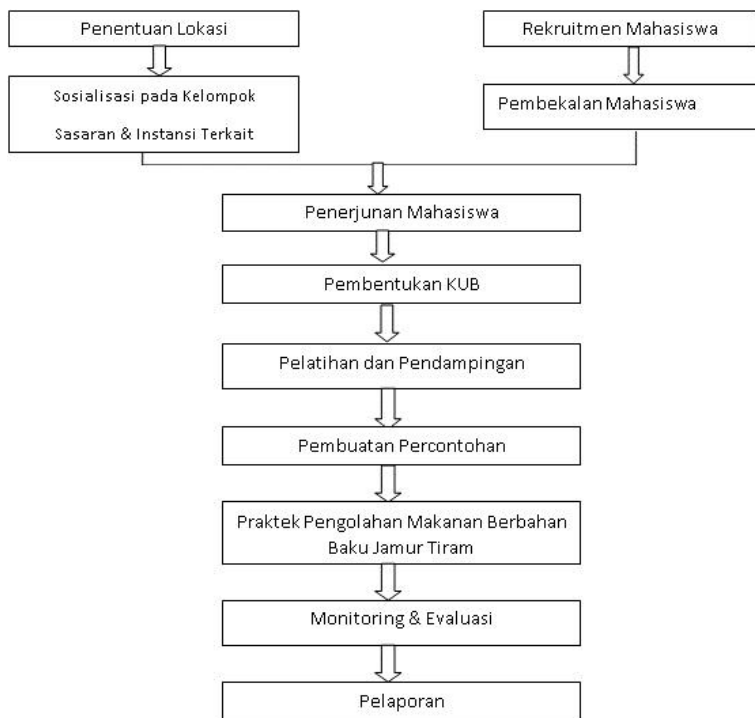
akan memberikan prospek yang bagus dan dapat meningkatkan pendapatan keluarga, karena jamur tiram masih banyak diperlukan, sementara pengusaha Jamur tiram jumlahnya masih sedikit. Disamping dapat pula mengatasi masalah limbah gergaji kayu dan sekam padi yang mereka hadapi, sehingga menjadi limbah yang bermanfaat.

Jamur tiram biasa dijual dalam bentuk basah tanpa diolah, melalui program KKN-PPM diharapkan dapat dilakukan diversifikasi produk olahan jamur tiram, sehingga dapat menambah aneka panganan yang dapat dijual sebagai oleh-oleh bagi wisatawan yang berkunjung ke Kota Sungai Penuh. Pada akhirnya usaha ini diharapkan akan lebih membantu untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa setempat.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan Program KKN-PPM yang akan dilaksanakan di Kecamatan Koto Baru meliputi tahap-tahap sebagai berikut:

Persiapan dan Pembekalan



b. Materi Persiapan dan Pembekalan.

Materi persiapan dan pembekalan yang akan disampaikan kepada mahasiswa KKN-PPM adalah:

1. Kecakapan hidup, terdiri dari: pemahaman individu, dinamika kelompok, kreativitas dan kemampuan psikomotor.
2. Kewirausahaan, terdiri dari: perspektif kewirausahaan, inovasi dan strategi usaha dan manajemen usaha.
3. Ketrampilan profesi, terdiri dari: teknologi pengembangan dan budidaya jamur tiram, pengolahan makanan berbahan baku jamur tiram dan analisa usaha tani.

Pelaksanaan kegiatan Program KKN – PPM

a. Langkah-langkah dalam bentuk program yang akan dilaksanakan

Program KKN-PPM ini akan melaksanakan langkah-langkah program kegiatan sebagai berikut:

1. Persiapan

- a. Rekrutmen mahasiswa peserta KKN-PPM.
- b. Pembekalan mahasiswa peserta KKN-PPM.
- c. Sosialisasi program KKN-PPM ke Desa Koto Limau Manis dan Desa Koto Kampung Tengah serta instansi terkait.

2. Pelaksanaan.

- a. Penerjunan mahasiswa ke lokasi KKN-PPM
- b. Pelatihan, demonstrasi dan pendampingan teknologi pembuatan baglog.
- c. Pelatihan, demonstrasi dan pendampingan teknologi pengembangan budidaya jamur tiram sebagai upaya peningkatan perekonomian masyarakat.
- d. Pelatihan, demonstrasi dan pendampingan pasca panen jamur tiram.
- e. Pembuatan demplot budidaya jamur tiram di pekarangan.
- f. Praktek pengolahan jamur tiram menjadi aneka panganan.

3. Evaluasi

- a. Evaluasi dan monitoring
- b. Pembuatan laporan

b. Metode yang digunakan dalam melakukan pemberdayaan kelompok sasaran

Kegiatan pemberdayaan dilakukan dengan metode partisipatif dan aksi yang melibatkan masyarakat kelompok sasaran yang berjumlah antara 15 – 20 orang dibagi dalam 2 kelompok untuk pengembangan budidaya jamur tiram. Masing-masing kelompok terdiri dari satu orang ketua kelompok dan 8 – 10 orang anggota. Sedangkan kelompok sasaran untuk pengolahan makanan berbahan baku jamur tiram berjumlah antara 15 – 20 orang yang dibagi menjadi 2 kelompok, masing-masing kelompok terdiri dari 8 – 10 orang. Mahasiswa bertindak sebagai fasilitator.

Materi yang diberikan melalui pembelajaran orang dewasa (andragogi), dengan rasio 30% teori dan 70% praktek. Oleh karena proses pembelajaran mengikuti pembelajaran orang dewasa, sehingga selama pelatihan dan pendampingan berlangsung lebih menitikberatkan pada peningkatan kualitas hidup mereka, memberikan ketrampilan, keahlian dan kemampuan untuk memecahkan masalah yang mereka alami dalam kehidupan bermasyarakat. Oleh sebab itu pada akhir pembelajaran diharapkan kelompok sasaran akan mampu mengarahkan diri sendiri, mampu membuka peluang usaha dan mampu menjadi guru untuk dirinya sendiri dan kelompok.

c. Langkah-langkah operasional selama program KKN PPM

Langkah-langkah operasional yang akan dilaksanakan selama program KKN-PPM adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pembelajaran tentang kecakapan hidup, seperti: pemahaman individu, dinamika kelompok, kreativitas dan kemampuan psikomotor.
2. Memberikan pembelajaran tentang kewirausahaan, seperti: perspektif kewirausahaan, inovasi dan strategi usaha dan manajemen usaha.
3. Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) pada setiap kelompok sasaran.
4. Memberikan pembelajaran tentang ketrampilan profesi, seperti:
 - a. Teknik pengembangan dan budidaya jamur tiram berbasis media limbah gergaji kayu dan sekam padi.
 - b. Teknik pembuatan baglog dari limbah gergaji kayu dan sekam padi.
 - c. Teknologi pengolahan makanan berbahan baku jamur tiram.
 - d. Analisa usaha tani
 - e. Teknik kewirausahaan bagi petani.

5. Tahap akhir adalah evaluasi dan diskusi dari program-program yang sudah dilakukan. Evaluasi dimaksudkan untuk menampung berbagai keluhan, kekurangan dan hambatan selama pelaksanaan pelatihan dan pendampingan berlangsung, dan kemudian dilanjutkan tindakan perbaikan dan penyempurnaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan-kegiatan program KKN-PPM yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

1. Persiapan

Persiapan untuk kegiatan KKN-PPM yang sudah dilaksanakan adalah :

a. Rekrutmen mahasiswa peserta KKN-PPM

Rekrutmen mahasiswa dilakukan dengan sistem seleksi oleh tim pelaksana yang bekerja sama dengan Bapel KKN yang berada di bawah naungan LPPM Universitas Jambi.

b. Pembekalan mahasiswa peserta KKN-PPM.

Mahasiswa yang sudah lulus seleksi dan sudah mendaftar keikutsertaannya secara akademik dalam KKN-PPM ini, wajib mengikuti kegiatan pembekalan mahasiswa peserta KKN-PPM. Pembekalan ini dilakukan secara pendidikan dan latihan (Diklat) selama tiga hari.



Diklat sebelum keberangkatan

c. Penyambutan serta sosialisasi program KKN-PPM ke Camat Koto Baru, Desa Kampung Tengah dan Desa Koto Lima Manis



Penyambutan mahasiswa KKN-PPM di Kec. Koto Baru



Penyambutan kepala Desa Kampung Tengah dan Desa Koto Limau Manis



Sosialisasi program di Desa Kampung Tengah



Sosialisasi program di Desa Koto Limau Manis

2. Pelaksanaan

- Penerjunan mahasiswa ke lokasi KKN-PPM
- Pelatihan, demonstrasi dan pendampingan teknologi pembuatan tricholimtan
Pelatihan



Kumbung di Desa Kampung Tengah



Kumbung di Desa Koto Limau Manis



Pelatihan pembuatan baglog



Pembuatan baglog di Desa Koto Limau Manis



Pembuatan baglog di Desa Kampung Tengah



Sterilisasi baglog



Isolasi



Penyusunan Baglog



Mulai Panen



Pelatihan pengolahan jamur tiram di Desa Kampung Tengah



Pelatihan pengolahan jamur tiram di Desa Koto Limau Manis



MONEV

SIMPULAN

Kegiatan yang dicapai dari kegiatan Program KKN-PPM ini adalah cara teknologi pembuatan baglog dan sterilisasi sendiri, efisiensi biaya, dan pembuatan makanan berbahan baku jamur tiram, peningkatan partisipasi masyarakat dan peningkatan swadana dan swadaya masyarakat

DAFTAR REFERENSI

- Cahyana, Y.A. 1999. Jamur Tiram. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Chazali, Syammahfuz dan S. P, Putri. 2010. Usaha Jamur Tiram. Jakarta. Penebar Swadaya.
- Marliana, Djariyah dan Nunung. 2001. Budidaya Jamur Tiram. Kanisius. Yogyakarta
- Parjimo, H dan A. Andoko. 2007. Budidaya Jamur (Jamur Kuping, Jamur Tiram dan Jamur Merang). Agro Media Pustaka. Jakarta.
- Soenanto dan Hardi. 2000. Jamur Tiram Budidaya dan Peluang Usaha. Semarang. CV Aneka Ilmu.

PEMBERDAYAAN PETANI KOPI UNTUK MENINGKATKAN PRODUKSI KOPI LIBERIKA DI KECAMATAN BETARA DENGAN TEKNOLOGI *COFFEE ROASTER* DAN *PORIZA PLUS*

Johannes¹, Made Deviani Duaja², Elis Kartika³

Fakultas Ekonomi, Universitas Jambi

¹simatupangsbr@yahoo.com

ABSTRAK

Kopi Liberika adalah kopi yang unik karena dapat tumbuh dan beradaptasi di lahan gambut pada kondisi minimal. Kopi ini hanya terdapat di Kecamatan Betara, sehingga menjadi ikon pariwisata bagi Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Kecamatan Betara adalah salah satu kecamatan sentra kopi namun hasilnya masih sangat rendah karena seluruh pengolahan kopi masih dilakukan secara tradisional. Akibatnya, produksi kopi yang dipasarkan masih sedikit, atribut-atribut kopi bubuk juga masih sangat *simple*. Keadaan ini menyebabkan pemasaran hanya di sekitar Kabupaten ini. Sedangkan Program pemerintah Kabupaten untuk meningkatkan hasil kopi dari aspek hulu dan hilir di pusatkan di kecamatan ini. Sesuai dengan itu, kegiatan Ipteks ini dilaksanakan di Desa Mekar Jaya, Kecamatan Betara, pada **Kelompok Usaha Bersama (KUB) Kopi Sri Utomo**. Ipteks yang diterapkan adalah teknologi untuk meningkatkan produksi kopi dengan replanting tanaman kopi yang tua dan berpenyakit berbasis teknologi pupuk hayati dan perbaikan kualitas kopi yang ada dengan **teknologi *coffee roasted*** yaitu teknologi penggoreng kopi secara otomatis. Penerapan ipteks dilakukan dengan metode penyuluhan, pendampingan secara *inhouse* dan *infield*. Secara *inhouse* adalah dengan penyuluhan tentang teknologi yang akan diterapkan dan seluruh aspek pemasaran kopi di rumah mitra. *Infield* dilakukan dengan pendampingan dan diskusi tentang budidaya kopi dan penerapan pupuk hayati untuk replanting kopi. SOP kopi dimulai dengan waktu panen yang tepat, penjemuran, pengolahan dan packing. Pada packing ada informasi packing yang sesuai standar. Untuk pemasaran, dibantu dengan menghubungkan dan membantu pemasaran kopi ke kedai kopi modern di kota Jambi. Hasil kegiatan pada pendampingan *infield* menunjukkan tingkat kehadiran yang tinggi pada setiap kegiatan (80 persen) petani mau hadir dan ikut dalam penyuluhan dan demonstrasi

Kata kunci: Kopi, Liberika, Betara, FD Coffee Roasted

PENDAHULUAN

Kecamatan Betara adalah salah satu kecamatan yang berada dalam lingkup Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Provinsi Jambi. Kecamatan ini berjarak \pm 50 km dari Kuala Tungkal (ibukota Kabupaten Tanjung Jabung Barat dan berjarak \pm 90 km dari Kota Jambi). Kecamatan Betara terbagi kedalam 12 desa yaitu Desa Bunga Tanjung, Lubuk Terentang, Makmur Jaya, Mandala Jaya, **Mekar Jaya**, Muntialo, Pematang Buluh, Pematang Lumut, Serdang Jaya, Sungai Tera, Telukkulbi dan Terjun Gajah

Desa Mekar Jaya adalah salah satu desa yang termasuk dalam kategori desa miskin dan tertinggal. Desa ini sebenarnya sudah mendapat bantuan dari PEMDA setempat untuk dibina dalam bidang pertanian, namun pembinaannya belum merata dan dalam RPJP Kabupaten Tanjung Jabung Barat sudah masuk dalam daftar desa yang dibina secara mandiri terutama untuk tanaman lokal spesifik daerah dan telah mulai dibina sejak tahun 2016. (Laporan Tahunan Dinas Perkebunan, Kabupaten Tanjung Jabung Barat)

Jumlah penduduk Desa Mekar Jaya adalah 1.440 *orang*, dengan jumlah laki-laki 815 orang dan dari jumlah tersebut 67,34 persen adalah usia produktif. Sedangkan jumlah perempuan 625 orang, dan dari 65,21 persen adalah usia produktif (Biro Pusat Statistik, 2014). Masyarakat di desa ini adalah masyarakat majemuk, terdiri dari berbagai suku, Jawa, Bugis, Madura dan Melayu. Hal ini merupakan suatu dinamika dalam masyarakat untuk dapat lebih maju lagi. Mata pencarian penduduk sebagian besar adalah petani dan yang dominan adalah kopi.

Luas desa ini adalah 82 km persegi, sebagian besar wilayah ini adalah kebun kopi rakyat. Penduduk setempat pada umumnya adalah petani kopi, jahe dan pinang (60 persen) tanaman tersebut ditanam secara tumpangsari, peternak (15 persen) dan pedagang (25 persen). Desa Mekar Jaya terdiri dari lima dusun dengan jumlah KK per dusun 10 sampai 14 KK. Desa ini sangat terkenal dengan produk kopinya. Namun usaha yang dilakukan masih sangat tradisional (*Industri Rumahan*), sehingga pemasaran produk hanya terbatas di sekitar desa dan pada umumnya pembeli juga langsung membeli ke rumah pengrajin kopi. Setiap orang yang berkunjung ke Kecamatan ini akan singgah ke Desa ini untuk membeli *oleh-oleh* kopi Liberika Tungkal Jambi (Kopi spesifik Kecamatan Betara). Masyarakat yang menjadi sasaran kegiatan penerapan teknologi ini adalah warga masyarakat atau petani kopi, yang tergabung dalam suatu kelompok usaha bersama (KUB) yaitu KUB Sri Utomo

KUB Sri Utomo berdiri pada Tahun 2001, dengan jumlah anggota 35 orang. Rata-rata pendidikan anggota kelompok tani ini adalah SMP kebawah. Kelompok ini sudah lama memproduksi dan menjual kopi tapi masih dalam bentuk biji jagung, belum dalam bentuk serbuk. Selanjutnya Kelompok Usaha Bersama (**KUB**) **Mekar Sejahtera** yang berdiri pada tahun 1998, dengan jumlah anggota 38 orang. Rata-rata pendidikan anggota kelompok ini adalah SMP ke bawah. Pada umumnya petani ini tidak bekerja secara formal (70 persen) sisanya adalah pedagang.

Kondisi KUB Sri Utomo adalah Industri Rumah Tangga (*home industry*) yang awalnya di jalankan seadanya hanya untuk sekitar desa, namun lama kelamaan setelah berkembang menjadi penghasilan utama keluarga . Kedua KUB ini hanya memperkerjakan 2 orang dalam proses produksi. Pada awalnya kedua KUB hanya menjual kopi dalam bentuk kopi jagung. Setelah mendapat pembinaan dan bantuan alat dari pemerintah berkembang menjadi kopi bubuk. Namun setelah beberapa tahun tampak pertambahan omzet dan jangkauan daerah penjualan masih sangat rendah.

Selain hal tersebut yang juga menjadi masalah adalah pada umumnya petani pada waktu tertentu masih memanen dengan cara mencampur antara ***kopi yang masih hijau*** dan yang sudah merah karena alasan keuangan. Ini merupakan masalah karena menurunkan kualitas kopi sehingga harga menjadi rendah. Selain itu karena alat penggorengan masih terbatas sehingga kopi terasa gosong. Hal ini sangat mempengaruhi citarasa kopi.



Gambar 1. Kopi Liberika dengan kemasan yang sederhana



Gambar 2 . Varian kopi yang di pasarkan



Gambar 3. Biji Kopi Liberika bercampur dengan biji yang masih hijau dan yang rusak



Gambar 4. Tanaman kopi Liberika sudah berumur tua dan banyak terserang penyakit



Gambar 5. Biji Kopi Liberika, cara pengeringan dengan di jemur di tanah. Cara ini mempengaruhi cita rasa kopi

Permasalahan KUB kopi Liberika Tungkal Jambi

Anggota KUB Kopi di Desa Mekar Jaya adalah usaha kopi rumahan (IRT), produksi kopi tergolong rendah karena tanaman kopi sudah tua, banyak terserang penyakit sehingga produksinya terbatas dan petani tidak bersedia untuk mereplanting tanaman kopi mereka karena khawatir adanya ***temporary loss income*** karena modal yang terbatas. Akhirnya, dalam berusaha tani segala sesuatunya berjalan begitu saja, sebagai suatu komitmen untuk menghidupi keluarga, melayani sesama, memberikan pekerjaan kepada tetangga.

Berdasarkan penjelasan di atas maka permasalahan pada kelompok usaha kopi (KUB kopi) di *Desa Mekar Jaya* adalah: 1) Produksi rendah, karena umur tanaman kopi yang sudah tua, banyak terserang hama dan penyakit; 2) Keterbatasan modal kerja, sehingga kopi pada waktu tertentu di panen hijau, hal ini menurunkan kualitas

kopi; 3) Alat yang digunakan sangat sederhana, tidak sanggup membeli peralatan untuk pengolahan kopi yang lebih baik sehingga citarasa kopi masih minimal; 4) *Keterbatasan pengetahuan tentang teknologi*. Penguasaan tentang teknologi adalah secara turun temurun. Teknologi yang digunakan masih sangat sederhana sehingga produksi masih rendah.

Untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan meningkatkan produksi kopi, caranya adalah dengan perbaikan di produksi tanaman dengan mereplanting/ peremajaan tanaman kopi berbasis pupuk hayati untuk mencegah penyakit tanaman sejak fase pembibitan, dan untuk tanaman kopi yang masih menghasilkan, perbaikan dilakukan dengan teknologi *coffee roaster* untuk meningkatkan citarasa kopi.

METODE

Metode yang digunakan adalah pendampingan dan pendidikan kepada masyarakat, melalui:

Kegiatan pendampingan secara *infield* dikebun kopi mitra tentang replanting tanaman kopi dan teknologi untuk mengatasi penyakit yang ditularkan lewat tanah dengan teknologi

jasa pelatihan, bimbingan, dan konsultasi tentang alat roasted kopi.

Introduksi Teknologi FD COFFE ROASTER yaitu teknologi dari BPTP untuk KUB Kopi, untuk meningkatkan produksi kopi sehingga terjadi peningkatan omzet dan perluasan pasar,

Pendampingan dalam bekerja dengan prinsip pemberdayaan melalui kelompok. Kelompok sasaran dibagi menjadi dua, sesuai dengan intervensi Teknologi *FD Coffee ROASTER* yaitu bantuan teknologi penggorengan kopi secara otomatis. Pemberdayaan dilaksanakan dengan metode pelatihan di tempat (*on the job training*) mulai dari pengenalan alat, perencanaan produksi, efisiensi penggunaan alat dan input.

Pemberdayaan masyarakat / petani kopi dianalisis berdasarkan jumlah kehadiran petani dalam setiap kegiatan dan responnya melalui diskusi berdasarkan questioner yang telah di persiapkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan dari penyuluhan, pendampingan dan demonstrasi alat di dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hubungan antara kegiatan , target, luaran dan capaian.

No	Kegiatan	Target	Luaran	Capaian
1	Demonstrasi Teknologi FD Coffee Roaster (Teknologi penggorengan biji kopi, dengan setelan otomatis)	20 orang peserta hadir dan melihat alat kopi tersebut ketika di demonstrasikan	Peningkatan kualitas produk dari sebelumnya menurut tester terasa hangus dengan alat ini karena otomatis dapat di stel apakah mild, hard atau soft maka biji kopi di goreng sesuai setelan dan tidak akan hangus. Perluasan daerah penanaman kopi sehta	100 persen, karena setiap anggota sudah melihat dan dapat menggunakan alat secara bergiliran
2	Demonstrasi penanaman kopi (replanting kopi) dengan menerapkan teknologi PORIZA Plus untuk menghindari penyakit pada tanaman kopi dan menyuburkan tanaman kopi	Ada replanting kopi, pada kegiatan 3 orang petani mau mereplanting kopi seluas 2 hektar, dan petani lain juga telah bersedia untuk mereplanting tanaman kopi mereka .		100 Persen, karena sudah lebih dari 2 orang petani yang telah mereplanting kopinya
3	Pendampingan cara meningkatkan nilai jual dengan perbaikan atribut kopi.	Minimal 3 orang peserta dari 2 KUB mau mengubah dan mendisain ulang label nama dan variasi kemasan kopi di dalam kotak	Dihasilkan kopi dalam kemasan bentuk kotak dan variasi dalam label.	100 persen, kemasan dalam bentuk kedap udara. Label masih menggunakan label lama karena masih banyak stocknya

Sumber: Data primer diolah (2017)

Replanting Kopi

Tanaman kopi di Kecamatan Betara secara umum sudah tua, banyak terserang hama dan penyakit, kurang perawatan sehingga produksi menjadi rendah. Produksi kopi akan terus menurun karena belum ada usaha dari petani untuk mereplanting tanaman kopi mereka. Keadaan ini disebabkan karena mereka tidak mengetahui bagaimana cara mengatasi penyakit tular tanah jamur akar putih dan penyakit yang disebabkan oleh *Melodygene sp.* Berdasarkan hal tersebut maka untuk peremajaan di terapkan pada media dipembibitan dengan ***Trichoporiza Plus***. *Trichoporiza Plus* adalah pupuk organik yang juga merupakan pupuk hayati karena mengandung mikroba tanah *Trichoderma sp* dan cendawan mikoriza arbuskular. Keduanya adalah jamur untuk melindungi akar tanaman dari penyakit tular tanah. Kegiatan replanting sudah diterapkan pada lahan seluas 2 ha sebagai demonstrasi plot (DEMPLOT). Pada waktu pendampingan demplot beberapa petani ikut serta pada kegiatan pemilihan bibit, penyiapan lahan, membuat lubang tanam, memberikan media TRICHOPORIZA PLUS, menanam, memelihara tanaman termasuk menyiram tanaman kopi yang sangat sensitif terutama pada musim kemarau dimana air sangat susah, sungai juga kering, akhirnya air diangkut menggunakan motor. Ini menunjukkan partisipasi petani yang tinggi. Papan label di pasang di areal DEMPLOT untuk mensosialisasi kegiatan.



Gambar 6. Lahan untuk replanting kopi liberika



Gambar 7. Bibit kopi Liberika untuk replanting



Gambar 8. Demonstrasi penggunaan Coffee Roaster



Gambar 9. Penggilingan kopi standar



Gambar 10. Panen kopi hanya yang ranum sesuai SOP panen kopi dan penjemuran di rumah jemur yang berlantai papan sesuai SOP penjemuran kopi, jangan ditanah karena akan mempengaruhi citarasa kopi



Gambar 10 dan Gambar 11. Beberapa petani sudah membuat rumah jemur kopi, namun belum sesuai SOP karena rumah jemur karena masih berlantai semen.

SIMPULAN

Pemberdayaan petani kopi pada ke dua KUB menunjukkan hasil yang baik, dilihat dari partisipasi kehadiran, keterlibatan dalam penyuluhan, penyiapan tempat untuk kegiatan pendampingan dan ikut serta dalam replanting kopi dan hadir serta berperan aktif pada demontrasi coffee roaster. Perluasan pasar sudah dilakukan ke beberapa kedai kopi modern di kota Jambi.

Untuk mempercepat infiltrasi teknologi baru sangat perlu oleh karena itu dibutuhkan sosialisasi yang lebih intensif dan mengaktifkan penyuluh lapangan dalam mendampingi petani untuk perluasan pasar dan memperbaiki mutu dari produk yang dihasilkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

RISTEK-DIKTI atas bantuan dana untuk kegiatan Program IPTEK BAGI PRODUK UNGGULAN DAERAH Tahun Anggaran 2017.

Universitas Jambi atas bantuan dana yang diberikan.

Pemerintah Kabupaten Tanjung Jabung Barat atas bantuan dana yang telah diberikan.

DAFTAR REFERENSI

- Badan Pusat Statistik. 2014. *Jambi dalam Angka*. Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah, Provinsi Jambi.
- Badan Pusat Statistik. 2014. Kecamatan Betara Dalam Angka. Kecamatan Betara, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Kuala Tungkal.
- Dinas Perkebunan. 2016. Laporan Tahunan Dinas Perkebunan Kabupaten Tanjung Jabung Barat.

MENUMBUHKEMBANGKAN MINAT KEWIRAUSAHAAN SANTRI PADA PESANTREN MUHAMMAD IQBAL DI CIMAH

Latifah Adnani

Administrasi Bisnis, FISIP, Universitas Pasundan
latifah.esha@gmail.com

ABSTRAK

Pesantren saat ini tidak hanya berfokus pada kurikulum yang berbasis keagamaan, tetapi juga mengajarkan kurikulum yang berbasis kemasyarakatan. Hal tersebut merupakan salah satu kekhasan pesantren. Pendidikan yang diberikan pesantren tidak menjauhkan santri dari realitas keseharian. Jika merujuk pada konteks pembelajaran modern apa yang dilakukan pesantren adalah bagian dari pembelajaran kontekstual. Yayasan Pendidikan Sosial Islam Muhammad Iqbal adalah lembaga pendidikan yang mengajarkan peserta didik dengan model pesantren yang berada di kota Cimahi. Santrinya sebagian besar adalah yatim, yatim piatu, mereka yang memiliki masalah dikeluarga dan mereka yang kondisi ekonomi keluarganya terbatas. Pimpinan pesantren tersebut adalah bapak Kyai Muh. Undang. Pesantren ini dalam menjalankan proses pembelajarannya dengan mendirikan Raudhatul Athfal (RA), Taman Pendidikan Al Quran (TPQ) dan Madrasah Diniyah (MD). Santrinya ada yang mukimin ada yang pulang kerumah. Sistem pembelajaran pada malam hari untuk TPQ, setelah santri pulang sekolah formal. Saat ini Pesantren belum memandang perlunya ilmu kewirausahaan diberikan bagi para santri sebagai upaya untuk menumbuh kembangkan minat kewirausahaan bagi santri, untuk menjadi bekal dalam kemandirian perekonomian santri kelak, sedangkan berdasarkan hasil wawancara sebesar 40% lulusan pesantren Muh. Iqbal menjalankan kehidupannya dengan berdagang secara konvensional yaitu buka warung atau sebagai pedagang kaki lima. Sehingga dipandang perlu pembekalan kewirausahaan agar dalam menjalankan usaha kelak setelah lulus para santri lebih kreatif dan inovatif. Tujuan dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah adanya pemahaman bagi santri tentang berwirausaha (*entrepreneur*) 2) Adanya Minat berwirausaha. Target atau luaran dari kegiatan ini adalah: 1) Para santri memahami konsep kewirausahaan, 2) Para santri memiliki motivasi berwirausaha, dan 3) Tumbuhnya pola pikir untuk berwirausaha secara kreatif dan inovatif. Metode yang dilakukan: 1) Penyuluhan 2) Pelatihan.

Deskripsi kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah memberikan 1) Penyuluhan tentang Makna Wirausaha, Motivasi Berwirausaha, Membuat Perencanaan Usaha sederhana; 2) Pelatihan untuk menumbuhkan kreatifitas santri

diberikan dalam bentuk cara pembuatan telur asin dengan kemasan menarik dan pembuatan Puding Cantik. Hasil dari kegiatan Pengabdian pada masyarakat terbukanya pola pikir para santri bahwa perlunya bekal berwirausaha sebagai pegangan para santri apabila selesai belajar dipesantren memiliki kesiapan untuk menjalankan usaha secara kreatif dan inovatif. YPSI Muh.Iqbal didirikan oleh bapak Muh Undang, saat ini jumlah santrinya 143 orang. Setelah adanya kegiatan pengabdian pada masyarakat, santri memiliki pemahaman akan manfaat dan motivasi berwirausaha dan adanya perubahan pola pikir santri. Pesantren diharapkan segera memberikan materi tentang kewirausahaan kepada para santri sebagai bekal kemandirian perekonomian santri dimasa depan

Kata Kunci: Wirausaha, Santri, Kreatif, Inovatif

PENDAHULUAN

Pesantren saat ini tidak hanya berfokus pada kurikulum yang berbasis keagamaan (*Religion –based curriculum*) tetapi juga mengajarkan kurikulum yang berbasis kemasyarakatan. (*Community –based curriculum*). Hal tersebut merupakan salah satu kekhasan pesantren. Pendidikan yang diberikan pesantren tidak menjauhkan santri dari realitas keseharian. Jika merujuk pada konteks pembelajaran modern apa yang dilakukan pesantren adalah bagian dari pembelajaran kontekstual

Pesantren Tidak pernah terjebak kepada perubahan kurikulum yang terjadi karena berubahnya menteri. Pesantren senantiasa konsisten, karena tujuan awal dari pesantren adalah mendidik santri menjadi individu yang bermanfaat bagi sesama. Sehingga pesantren tidak terjebak pada pola pendidikan formal yang berbasis nilai kuantitatif. Pesantren memang memiliki fokus agar para santrinya menjadi *uswatun hasanah*, maksudnya menjadi teladan kebaikan, yang mampu memberikan kebermanfaatan bagi umat.

Sehari penuh para santri berada dalam situasi belajar. Proses pendidikan dipesantren memang menyiapkan para santri agar mampu memberikan kontribusi kepada masyarakat sekitar. Sehingga peran kyai dan ustadz /ustadzah memegang peranan penting dalam konstruksi karakter para santri. Mereka merupakan panutan dan jadi *role model* bagi para santri yang diasuhnya.

Keberhasilan pesantren membentuk karakter santri sangat tergantung pada keteladanan kyai beserta pengasuh pondok pesantren lainnya. Keteladanan tersebut tidak hanya sebatas materi yang diberikan di kelas atau pengajian di masjid dalam bentuk ceramah ceramah, tetapi juga melalui tindakan nyata. Kelebihan pesantren

mendidik santri terletak pada pembiasaan dan praktik keseharian. Sehingga kepatuhan para santri terhadap aturan tidak sekedar karena takut dihukum, tetapi sudah terbentuk adanya rasa malu jika tidak patuh dan disiplin yang terbentuk karena adanya keteladanan dari kyai dan ustadz / ustadzah tersebut.

Disisi lain saat ini pesantren juga dipandang perlu memberikan pembelajaran *konstekstual* kepada para santrinya, yang mana materi yang diberikan adalah hal hal yang relevan yang merupakan bekal bagi para santri untuk bekal masa depan. Misalnya dibekalinya para santri dengan penguatan pelajaran bahasa Asing, agar para santri memiliki kesiapan di era globalisasi dalam menyampaikan dakwah dakwahnya. Selain itu perlu juga memiliki ilmu *public speaking*, agar gagasan yang akan disampaikan kepada masyarakat dapat dilakukan secara runut, terstruktur dan bahasanya mudah dipahami. Dibeberapa pesantren ada juga yang memberikan materi kewirausahaan agar mereka para santri memiliki kemandirian dalam memenuhi perekonomiannya seperti kemampuan dalam beternak, budi daya perikanan, kuliner, pengolahan obat obatan, perdagangan, perbengkelan otomotif dan sebagainya.

Sehubungan dengan pembekalan kewirausahaan diharapkan pesantren mampu menjawab tantangan zaman. Sehingga adanya keterpaduan antara pemahaman ilmu ilmu agama dengan penguasaan ilmu lainnya yang diharapkan adanya kemandirian bagi santri dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Pesantren Iqbal adalah salah satu pesantren yang berada di kota Cimahi. Santrinya sebagian besar adalah anak yatim, yatim piatu, anak yang memiliki masalah dengan keluarganya dan mereka yang latar belakang kondisi ekonomi keluarganya terbatas. Pengasuh dan ketua umum yayasan pendidikan dan sosial Muhammad Iqbal adalah bapak Kyai Muhammad Undang dan sebagai ketua dewan santri yaitu bapak Ujang. Pondok pesantren dalam menjalankan proses pembelajarannya dengan mendirikan yayasan Pendidikan yang terdiri dari Radhiatul Anhal (RA), Taman Pendidikan Quran (TPQ) dan Madrasah Diniyah (MD) dan Sosial yang terwadahi dalam LKSA. Banyak para santri atau peserta didik yang belajar di tempat ini tanpa dipungut biaya. Santrinya ada yang mukimin ada juga yang pulang. Saat ini jumlah santri ada 143. Pesantren memandang perlunya ilmu kewirausahaan diberikan bagi para santri sebagai upaya memberikan pembekalan dalam kemandirian perekonomian santri. Selain itu menurut pengamatan dari pihak pesantren bahwa sekitar 40% lulusan pesantren menjalankan kegiatan usaha yang konvensional yaitu buka warung dan pedagang kaki lima untuk memenuhi kehidupan perekonomiannya.

Berdasarkan kondisi tersebut maka dipandang perlu dilaksanakannya kegiatan pembekalan kewirausahaan bagi para santri. Sehingga akan dilaksanakan penyuluhan dan pelatihan tentang kewirausahaan. Diharapkan para santri memahami tentang makna berwirausaha, Motivasi berwirausaha tumbuhnya pola pikir untuk menjalankan kewirausahaan secara kreatif dan inovatif.

Kondisi eksisting Pesantren yayasan Pendidikan dan Sosial Muhamad Iqbal saat ini sebagai berikut:

1. Kyai

Kyai merupakan figur sentral bagi pesantren. Adapun kyai pada Yayasan Pendidikan Sosial Islam (YPS) Muhamad Iqbal saat ini adalah bapak Muhamad Undang, yang merintis dan mendirikan pesantren tersebut. Pesantren ini didirikan pada tahun 1985, diatas tanah wakaf yang luasnya sekitar 400 m2. Yang berada dilokasi, jalan pesantren nomor 122, Cimahi Utara. Tujuan didirikannya pesantren adalah melihat banyaknya masyarakat sekitar pada masa itu yang tidak mengenyam pendidikan, dikarenakan factor ekonomi dan kondisi lingkungan socialnya yang kurang baik. Karena banyak masyarakat yang menjadi perampok, penjudi, peminum dan pekerja seks. Sehingga timbullah gagasan dari bapak Muhammad Undang membentuk lembaga pendidikan yang berorientasi untuk memperbaiki akhlaq masyarakat terutama generasi mudanya.

2. Santri

Santri adalah peserta didik yang ada dipesantren. Santri pada Yayasan Pendidikan Sosial Islam (YPSI) Muhammad Iqbal, ada yang menginap (mukimin) dan ada yang pulang kerumah.

Saat ini jumlah santri putra dan putri yang tinggal dipesantren berjumlah 27 orang. Mereka tersebar diberbagai jenjang pendidikan dari yang ditingkat Madrasah Diniyah (MD) Tsanawiyah (Sekolah Menengah Pertama) dan Aliyah (Sekolah Menengah Atas) Adapun siswa RA, langsung pulang keorang tuanya. Sedangkan yang di jenjang TPQ ada yang mondok di pesantren dan ada yang pulang ke orang tua. Adapun para santri di Yayasan Pendidikan dan Sosial Islam (YPSI) Muhamad Iqbal, selain belajar ilmu agama juga memiliki ijazah dalam jenjang pendidikan formal. Salah satu misi dari Pesantren Muhamad Iqbal adalah menyelenggarakan pendidikan dengan kurikulum yang memadukan materi ajaran Islam dan Ilmu Pengetahuan Umum dalam jenjang pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan bangsa. Sebagai upaya mewujudkan misi tersebut, maka YPSI Muhamad Iqbal mempunyai program untuk membekali santrinya agar mempunyai sikap mandiri,

dengan harapan setelah keluar dari pesantren para santri selain mampu mengamalkan ilmu agama juga memiliki sikap mandiri. Berdasarkan pengamatan dari pihak pengasuh pesantren alumni pesantren Muhamad Iqbal banyak atau sekitar 40% untuk memenuhi kebutuhan ekonominya mereka menjalankan kegiatan usaha dengan buka warung sembako atau makanan dan menjadi pedagang kaki lima selain mengamalkan ilmu agama yang dipelajari.

3. Lahan

Lahan YPSI Muhamad Iqbal terbatas yaitu sekitar 400 m² terletak pada sisi Jalan Raya Pesantren Cimahi Utara. Sehingga sulit untuk mengembangkan pesantren karena keterbatasan lahan dan berada ditengah pemukiman yang padat. Adapun fasilitas yang dimiliki meliputi:

- a. Gedung Sekolah dan Asrama.
- b. Asrama putra dan putri yatim
- c. Perumahan ustadz
- d. Koperasi
- e. Ruang pertemuan
- f. Mesjid

Bidang Usaha Pesantren

- a. Lembaga Pendidikan RA, TPQ dan MD
- b. Kopentren (Koperasi pesantren)
- c. Warung / Kantin
- d. LKSA (Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak)

Sebagian besar santri di YPSI Muhamad Iqbal adalah mereka yang tidak memiliki ekonomi kuat dan anak yatim atau dari keluarga yang *broken home* sehingga mereka dibebaskan dari biaya pendidikan. Upaya untuk mengatasi agar santri tersebut tetap dapat menempuh pendidikan, maka YPSI Muhamad Iqbal harus menyediakan dana untuk kepentingan santri. Adapun langkah yang dilakukan Pesantren adalah mendirikan Koperasi selain simpan pinjam kepada warga sekitar atau pihak yang membutuhkan. Juga usaha yang dijalankan koperasi adalah menyediakan barang-barang yang diprioritaskan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari para santri seperti sabun mandi, sabun cuci, abon, kecap, gula, teh dan sebagainya. Selain tersedianya dana dari donator dan Dinas Sosial dan Kementerian Agama.

Permasalahan pada Yayasan Pendidikan Sosial Islam Muhammad Iqbal Kota Cimahi

Berdasarkan kondisi eksisting di YPSI Muhammad Iqbal Cimahi, maka dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh Yayasan tersebut sebagai berikut:

1. Belum dipahaminya tentang makna dan manfaat berwirausaha
 - a. Kondisi santri saat ini terutama yang sudah duduk dibangku Aliyah, setelah lulus pada umumnya ingin melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi atau mencari kerja.
 - b. Materi kewirausahaan belum diberikan dipesantren tersebut.
 - c. Orang tua yang kurang mendukung jika putranya setelah lulus langsung menerapkan ilmu agama dengan berdakwah atau menjadi guru agama serta menjalankan usaha sebagai *entrepreneur*.
 - d. Kurang kreatif dan inovatifnya santri
2. Terbatasnya pengajar kewirausahaan

Atas dasar permasalahan tersebut, maka ditetapkanlah justifikasi permasalahan yaitu sebagai berikut.

- a. Minimnya pemahaman santri tentang berwirausaha, maka perlu dilakukan penyuluhan tentang Pengertian wirausaha, manfaat dan cara memotivasi dalam berwirausaha.
- b. Kurangnya pemahaman tentang kreatifitas dan inovasi usaha.

METODE

Mengacu dari permasalahan prioritas yang akan ditangani, maka pengabdian masyarakat tentang Menumbuh-Kembangkan Minat Kewirausahaan Bagi Santri di Yayasan Pendidikan dan Sosial Islam Muhammad Iqbal, maka akan diterapkan langkah langkah sebagai berikut:

Penyuluhan

Penyuluhan dalam bentuk pemberian pemahaman tentang Manfaat dan tujuan berwirausaha dan Menumbuhkan Motivasi berwirausaha.

Pelatihan

Sebagai upaya untuk meningkatkan minat dan kreativitas santri, maka langkah yang dilakukan adalah memberikan pelatihan membuat makanan yang kreatif, mudah dibuat, bergizi dari bahan yang sederhana.

Tujuan Pengabdian Pada Masyarakat

Tujuan dari Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat adalah untuk Menumbuhkan-kembangkan Minat kewirausahaan santri pada pesantren Muhamad Iqbal Cimahi sehingga santri memiliki sikap kemandirian dalam menjalankan ilmu keagamaan dan perekonomian keluarganya kelak dimasa depan, yang secara tidak langsung akan berdampak juga pada kesejahteraan dimasyarakat.

Keahlian Pelaksana Pengabdian Masyarakat tentang Menumbuh- Kembangkan Minat Berwirausaha Santri pada pesantren Muhamad Iqbal Cimahi sebagai berikut:

Nama	Keahlian	Kegiatan
Latifah, SH, M.Si	Ahli Bisnis	Memberikan penyuluhan tentang Manfaat Wirausaha dan Menumbuhkan Motivasi Berwirausaha
Yuyun Yuniarti, M.Si	Ahli Bisnis	Memberikan pelatihan Kreatifitas dan Inovasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah survei kelapangan beberapa kali dan wawancara dengan pihak pengurus pesantren YPSI Muhammad Iqbal di Cimahi, dan memahami kondisi lulusan para santri dalam mencukupi kebutuhan kehidupannya, maka langkah langkah yang dilakukan sebagai berikut:

Penyuluhan

Penyuluhan diberikan dalam 2 (dua) tahap yaitu tentang Manfaat dan Motivasi Berwirausaha diberikan kepada para santri, karena para santri setelah lulus selain mereka dipersiapkan menjadi guru, ustadz, pedakwah, penyuluh agama juga

diharapkan memiliki kemampuan disektor kewirausahaan untuk menunjang perekonomian keluarga. Tetapi para santri umumnya saat ini kurang termotivasi untuk menjalankan kegiatan usaha secara mandiri atau berkelompok. Sedangkan Rosul sendiri sudah mengajarkan kepada umatnya agar menjalankan kegiatan berdagang atau berwirausaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dan segi positif jika kita menjalankan kegiatan usaha adalah bisa mempekerjakan orang lain, mampu mencukupi kehidupan perekonomian secara mandiri, dan sebagai pemasok pertumbuhan perekonomian bangsa. Dengan diberikannya materi Motivasi Berwirausaha diharapkan kedepan santri memiliki pola pikir untuk mampu menjadi wirausaha handal dan kreatif. Adapun materi Motivasi Usaha meliputi:

- a. Menumbuhkan sifat percaya diri
- b. Berani mengambil resiko
- c. Kepemimpinan
- d. Keorisinalan /Kekhasan produk
- e. Memiliki mimpi yang harus diwujudkan
- f. Memiliki keyakinan hidup adalah kerja keras
- g. Keberanian Memulai usaha

Diharapkan dengan diberikan pemahaman tentang Manfaat dan Motivasi berwirausaha maka ada beberapa santri terdorong untuk menjalankan kegiatan berwirausaha dimasa datang setelah mereka lulus dari pesantren.

Pelatihan

Pelatihan disini dilakukan untuk menumbuhkan kreatifitas dan inovasi usaha. Pada kegiatan ini pelatihan yang diberikan tentang pembuatan Telur asin dan Puding Cantik. Diharapkan dengan mengikuti pelatihan ini para santri memiliki kreatifitas untuk membuat produk yang kreatif bergizi, harga terjangkau, bahan baku mudah dan murah, peralatan sederhana. Tim juga memberikan contoh kemasan yang bisa di pakai dalam penyajian pemasaran telur asin.

SIMPULAN

1. Penyuluhan yang diberikan kepada anak-anak di Yayasan Pendidikan Sosial Islam Muhammad Iqbal yang didirikan oleh bapak Muhammad Undang adalah tentang Makna dan Manfaat serta Motivasi berwirausaha. Target dan Luarannya adalah:
 - Peserta memahami konsep berwirausaha,

- Peserta termotivasi untuk berwirausaha
 - Adanya perubahan pola pikir untuk memulai berwirausaha.
 - Adanya keberlanjutan program dengan pihak Pesantren YPSI Muhammad Iqbal.
2. Pelatihan pembuatan telur asin dan pembuatan Puding Cantik memacu kreatifitas dan inovasi santri. Dengan demikian peserta:
- Memiliki kreatifitas dan inovasi usaha.
 - Memiliki ketrampilan pembuatan produk.
 - Memiliki ide /gagasan membuat produk.

SARAN

1. Pelajaran Kewirausahaan agar menjadi kurikulum bagi santri yang mengaji.
2. Koperasi dan kantin Pesantren bisa dijadikan Laboratorium pembinaan kewirausahaan.
3. Kegiatan Kewirausahaan bisa melibatkan Akademisi, praktisi atau pihak lain yang berkompeten.

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI KLIEN KOPERASI DIAN MANDIRI DI KAMPUNG MELAYU TANGERANG

Rudy Pramono¹, Inocentius Bernarto², Naniek N. Setijadi³

¹ Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan ; ^{2,3} Universitas Pelita Harapan

¹rudy.pramono@uph.edu

ABSTRAK

Program Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk pelatihan ini dilaksanakan bagi klien Koperasi Dian Mandiri di cabang Kampung Melayu Tangerang. Program pelatihan ini bertujuan agar peserta dapat mengetahui pentingnya mental wirausaha dan pengelolaan kegiatan usaha mikro dan dapat menerapkan pengetahuan ini untuk kegiatan usaha mereka sehingga menjadi lebih maju. Dengan berkembangnya usaha klien ini menunjang keberhasilan program koperasi Dian Mandiri. Metode yang akan digunakan adalah metoda pembelajaran berdasarkan pengalaman (*experiential learning*). Dalam hal ini, belajar merupakan proses mengubah perilaku yang relatif menetap, dan terjadi atas dasar pengalaman dan pelatihan. Pengajar menyediakan pengalaman berdasarkan kehidupan sehari-hari atau diciptakan sendiri. Adapun penyampaian dalam bentuk ceramah, diskusi kelompok, games, simulasi guna mendorong peserta untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini. Dalam pelatihan disajikan materi: motivasi dan mental wirausaha serta pengelolaan usaha mikro yang berhasil secara berkelanjutan dengan meningkatkan modal keberhasilan peserta pelatihan.. Berdasarkan evaluasi peserta dari delapan kriteria dari aspek peningkatan pengetahuan, relevansi topik, partisipasi, suasana, fasilitator, manfaat, pengembangan mental dan secara keseluruhan menurut mayoritas peserta memberikan dampak positif.

Kata kunci: Motivasi, mental wirausaha, pengelolaan usaha mikro, klien

PENDAHULUAN

YAYASAN DIAN MANDIRI (selanjutnya disebut DIMAN) didirikan sebagai tanggapan atas krisis nasional pada tahun 1997 yang berdampak pada kondisi sosial dan ekonomi Indonesia. DIMAN menyediakan PENGEMBANGAN USAHA MIKRO (MED) ke klien melalui pinjaman kelompok dan perorangan. Target klien adalah masyarakat miskin yang aktif berusaha, terutama perempuan di daerah

perkotaan dan pedesaan yang menjalankan usaha mikro. Program pinjaman kelompok yang disebut *Trust Bank*. *Trust Bank* adalah sebuah pendekatan untuk pinjaman berkelompok yang saling menjamin untuk efektivitas kelompok. *Trust Bank* ini terdiri dari 15 sampai 30 pengusaha mikro, yang sebagian besar kliennya perempuan, bersama-sama menerima pinjaman usaha, pelatihan dan pemberdayaan. Sasaran utama DIMAN adalah orang dengan pendapatan rendah terutama wanita di perkotaan dan pedesaan termasuk janda dan orang-orang yang perlu mendapat dukungan sosial, orang yang baru menjalankan usaha dan kurang pengetahuan diperkotaan, termasuk Pedagang Kaki Lima.

DIMAN memberikan pinjaman bergulir, pelatihan dan dukungan untuk membantu orang membangun atau memperluas usaha mikro mereka sendiri. Dengan mengembangkan keterampilan dan bakat yang berubah menjadi bisnis yang mampu memberi makan dan mendukung kehidupan keluarga. Mengumpulkan mereka, memberikan pelatihan dan memberikan pinjaman yang dapat meningkatkan standar hidup bahkan untuk seluruh masyarakat sekitar, bukan hanya untuk satu hari saja, tetapi harus terus menerus untuk tahun-tahun mendatang. DIMAN memberikan pinjaman pertama pada bulan Mei 1999 dan pada sampai akhir 2016 DIMAN sudah menyalurkan pinjaman Rp. 225.565.550.000 bagi 61,531 klien, dan saat ini sedang mengelola portofolio pinjaman yang sebesar Rp. 56.340.056.000 di 29 kantor cabang di seluruh Indonesia

Pada saat ini fokus penjangkauan DIMAN pada daerah sekitar JABODETABEK, Pulau Sumatera, Pulau Jawa dan Pulau Kalimantan (Kalimantan) semuanya di bagian Barat Indonesia. Selain Program PENGEMBANGAN USAHA MIKRO (MED), DIMAN juga menyediakan program transformasi dan pengembangan masyarakat. Masyarakat akan mendapatkan keuntungan langsung dalam setiap pertemuan mingguan dengan adanya pelatihan dasar mengelola usaha dan pendidikan kesehatan. Salah satu efek program DIMAN adalah bahwa orang-orang akan terbebas dari rentenir, memiliki kemampuan untuk mengembangkan bisnis mereka dengan baik dan mampu mengelola uang melalui Seminar Pengelolaan Keuangan Sederhana. Perbaikan dalam ekonomi lokal dan standar hidup juga akan terjadi bersamaan.

Mayoritas klien Dian Mandiri adalah wanita, Tambunan (2012) menyebutkan bahwa jumlah wanita pengusaha di Indonesia, mengalami peningkatan sejak tahun 1980-an. Pada tahun 1990, tercatat bahwa hanya sekitar 30.5% perempuan yang membuka usaha sendiri dengan atau tanpa pekerja, dan pada tahun 2006 bertambah sedikit menjadi 34,3%. Terdapat dua hal yang menarik dari data yakni pertama, walaupun

mengalami peningkatan namun dapat disimpulkan bahwa perkembangan wanita pengusaha di Indonesia menurut data kesempatan kerja tersebut masih lemah karena masih sekitar 30%. Kedua, bukti tersebut telah mendukung pandangan umum bahwa wanita pengusaha di Indonesia terkonsentrasi di usaha mikro atau tepatnya *self-employment* atau usaha seorang diri tanpa pekerja yang diupah. Selain itu, menurut menteri pemberdayaan perempuan, potensi wanita Indonesia untuk berkiprah di sektor usaha atau sebagai pebisnis cukup besar. Populasi wanita yang mencapai 49% dari total penduduk Indonesia merupakan potensi besar bagi kaum perempuan. Selanjutnya, disebutkan pula bahwa hampir sebagian besar sektor UMKM lebih banyak digerakkan oleh kaum perempuan baik kategori industri rumahan, kelompok usaha maupun usaha kecil dalam memanfaatkan kemampuan diri seperti menjahit, membuat kue, kerajinan dan lainnya

METODE

Tujuan

Tujuan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah untuk:

1. Meningkatkan pengetahuan peserta mengenai motivasi dan mental wirausaha
2. Meningkatkan pengetahuan peserta mengenai siklus usaha dan sikap wirausaha menghadapi siklus usaha.
3. Meningkatkan pengetahuan peserta mengenai pengelolaan usaha mikro sehingga peserta dapat mengembangkan usaha yang dikelola saat ini.

Bentuk Kegiatan

Kegiatan ini akan dilaksanakan di Villa Tomang Baru Square No.1 Jl. Raya Boulevard, Gelam Jaya Ps Kemis, Kutajaya Tangerang. Metode yang akan digunakan adalah metoda pembelajaran berdasarkan pengalaman (*experiential learning*). Dalam hal ini, belajar merupakan proses mengubah perilaku yang relatif menetap, dan terjadi atas dasar pengalaman dan pelatihan. Pengajar menyediakan pengalaman berdasarkan kehidupan sehari-hari atau diciptakan sendiri. Adapun penyampaian dalam bentuk ceramah, diskusi kelompok, games, simulasi guna mendorong peserta untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini. Dalam pelatihan disajikan materi: Motivasi dan mental wirausaha serta pengelolaan usaha mikro yang berhasil. Untuk mendapatkan umpan balik dari peserta dilakukan evaluasi kegiatan.

Waktu Pelaksanaan

Hari dan tanggal : Jum,at, 4 Agustus 2017
Tempat : Villa Tomang Baru Square no 1 Jl. Raya Boulevard,
Gelang Jaya Ps Kemis, Kutajaya Tangerang.

Target Peserta

Dari target 40 orang peserta Klien Koperasi Dian Mandiri Di Kampung Melayu Tangerang yang hadir lebih dari 100 orang, namun hanya 20 orang yang mengembalikan kuesioner evaluasi

Manfaat yang Diharapkan

Manfaat yang diharapkan dari diselenggarakannya kegiatan ini adalah:

1. Peningkatan pengetahuan peserta mengenai motivasi dan mental wirausaha
2. Peningkatan pengetahuan peserta mengenai siklus usaha dan sikap wirausaha menghadapi siklus usaha.
3. Peningkatan pengetahuan peserta mengenai pengelolaan usaha mikro sehingga peserta dapat mengembangkan usaha yang dikelola saat ini.

Penjelasan Keberlanjutan Proyek

Dalam rangka menjamin keberlanjutan program, kegiatan pelatihan ini merupakan kerjasama antara Jurusan Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan dengan Koperasi Dian Mandiri Tangerang dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif kepada klien koperasi untuk mengembangkan usaha untuk meningkatkan keberlanjutan pinjaman dan usahamereka. Kami akan melakukan monitoring dengan memastikan bahwa manfaat pelatihan yang kita sudah berikan dapat diterima dan diterapkan dengan baik oleh para peserta didik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan ini memberikan gambaran perbedaan antara karakter pegawai dan wirausaha. Wirausahawan yang sukses tentunya memiliki kerangka berpikir (mindset) yang berbeda dari seorang pegawai. Pentingnya kerangka berpikir kewirausahaan digambarkan dalam arti memungkinkan ada pendukung ide-ide baru untuk mendirikan lapangan kerja dengan ide-ide baru yang berharga, lalu adanya sumber daya yang dikembangkan untuk mendorong kegiatan wirausaha secara mandiri.

Tabel 1. Perbedaan Pegawai dan Wirausaha

	Pegawai/karyawan	Wirausaha
Penghasilan	tetap dan stabil ditentukan oleh perusahaan atau orang lain	variatif dan fluktuatif tergantungan usaha diri sendiri
Ritme kerja	rutin ditentukan org lain	tidak rutin sesuai kebutuhan
Tingkat Kebebasan	rendah	tinggi
Kepastian	tinggi	rendah
Resiko	rendah	tinggi

Cara yang dapat dilakukan mengembangkan mental wirausaha adalah dengan membentuk pola pikir kewirausahaan untuk mempertahankan daya saing usaha mereka. Pola pikir kewirausahaan menunjukkan cara berpikir tentang bisnis dan peluang, guna menghadapi ketidakpastian. Pola pikir kewirausahaan itu menggambarkan pencarian pola yang bersifat inovatif dan energik, memanfaatkan peluang serta bertindak untuk mewujudkan peluang yang ada. Membentuk pola pikir kewirausahaan sangat penting untuk mempertahankan persaingan ekonomi. Kreativitas merupakan sarana untuk membuka potensi terpendam dalam diri seseorang, karena kreativitas adalah cara utama untuk menggali potensi kewirausahaan. Individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi lebih memilih kegiatan berisiko yang menantang tapi dapat dicapai. Risiko mencerminkan tingkat ketidakpastian prospektif yang terkait dengan hasil usaha. Individu dengan pola pikir pegawai cenderung memiliki kepercayaan diri rendah, mereka cenderung mengadopsi tujuan kinerja yang rendah, yang selanjutnya menyebabkan mereka menjadi seseorang yang cenderung biasa-biasa saja. Oleh karena itu, diperlukan perubahan pola pikir bila seorang pegawai ingin berganti profesi menjadi seorang wirausaha. Karena ketika dihadapkan dengan tantangan individu dengan pola pikir berkembang, di sisi lain percaya bahwa suatu "kemampuan dan keberhasilan dapat dimiliki karena belajar", pemikiran yang dapat tumbuh dan berubah dengan usaha dan percaya dengan dirinya akan membuat seseorang terbiasa dalam menghadapi kesulitan dan cenderung menjadikannya pembelajaran untuk bekal dalam kegiatan berwirausaha.

Oleh karena itu pelaku wirausaha untuk berhasil harus memiliki karakter sebagai berikut:

1. Percaya Diri (self confidence)

2. Berorientasi pada **KEBERHASILAN**
3. Berani mengambil resiko
4. Berjiwa independen
5. Kreatif dan Inovatif
6. Ulet dan Tekun (persisten)

Seorang wirausaha perlu mempunyai kepercayaan diri, keberanian dan keteguhan dalam memenuhi kebutuhan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri. Mental wirausaha ini dibangun di atas nilai utama dan tujuan yang diyakini oleh seorang wirausaha, nilai utama ini menjadi modal berwirausaha. Bentuk modal wirausaha yang terkait dengan pengelolaan usaha antara lain.

1. Modal manusia: tubuh sehat, ketrampilan, pengetahuan, pendidikan
2. Modal fisik : tempat, bahan dan alat
3. Modal ekonomi: uang, surat berharga
4. Modal sosial: keluarga, teman, tetangga, dsb
5. Modal keberhasilan: catatan keberhasilan dan pembelajaran masa lalu yang akan membantu seorang wirausaha dalam mengelola usahanya di masa kini dan mendatang

Faktor kunci yang mendukung keberhasilan wirausaha dalam mengelola usaha adalah modal keberhasilan, dengan meningkatnya modal keberhasilan akan mendukung keberlangsungan usaha, meskipun melewati pasang surut usaha. Indikator kunci dari modal keberhasilan adalah wacana yang selalu diucapkan oleh pelaku usaha. Wacana yang selalu diucapkan oleh seseorang yang memiliki modal keberhasilan adalah wacana bahwa dirinya mampu menghadapi berbagai kemungkinan yang terjadi selama menjalankan usaha. Pantangan dari seorang yang memiliki modal keberhasilan adalah berkeluh kesah, menyalahkan atas apa yang terjadi, merasa tidak sanggup menghadapi segala sesuatu yang terjadi. Oleh karena itu peserta pelatihan diajarkan untuk mengakumulasi modal keberhasilan dengan mengurangi dan menghilangkan ucapan-ucapan yang negatif, berkeluh kesah, menyalahkan dan segala sesuatu mungkin terjadi dalam menjalankan usaha. Dalam pelatihan ini peserta mendapatkan kesadaran untuk mengurangi ucapan-ucapan negatif dalam perjalanan berwirausaha yang dapat mengurangi modal keberhasilan dalam menjalankan usaha.

Setelah pelatihan peserta memberikan evaluasi terhadap hasil pelatihan yang ditampilkan dalam Tabel 2.

Tabel 2. Evaluasi Peserta Pelatihan

No	Pernyataan	S. Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Setuju (3)	Sangat Setuju (4)
1	Setelah mengikuti pelatihan ini pengetahuan saya tentang bagaimana menjadi wirausaha yang berhasil meningkat			35 %	65 %
2	Topik kewirausahaan yang dibahas dalam pelatihan ini menjawab permasalahan saya		5 %	70 %	25 %
3	Saya berpartisipasi aktif dalam pelatihan ini			85 %	15 %
4	Fasilitas dan suasana tempat pelatihan mendukung belajar		5 %	75 %	20 %
5	Fasilitator mendorong peserta untuk berpartisipasi			80 %	20 %
6	Pelatihan ini membantu saya mengembangkan usaha saya jadi lebih baik			30 %	70 %
7	Pelatihan ini membantu saya untuk lebih percaya diri dalam mengelola usaha saat ini			30 %	70 %
8	Secara keseluruhan saya mendapat manfaat dari pelatihan ini			35 %	65 %

Berdasarkan evaluasi dalam Tabel 2 di atas dari delapan kriteria dari aspek peningkatan pengetahuan, relevansi topik, partisipasi, suasana, fasilitator, manfaat, pengembangan mental dan secara keseluruhan yang dievaluasi menurut mayoritas peserta memberikan dampak positif, ada dua kategori yang dinilai oleh sebagian (5 %) peserta kurang terkait dengan relevansi dengan suasana pelatihan.



Gambar 1. Peserta Pelatihan Kewirausahaan

SIMPULAN

Pola pikir dan mentalitas seorang wirausaha sangat berbeda dengan seorang karyawan, oleh karena itu bila seorang pegawai ingin menjadi wirausaha diperlukan perubahan pola pikir dan mentalitas secara mendasar. Seorang wirausaha perlu memiliki kepercayaan diri, keberanian dan keteguhan dalam memenuhi kebutuhan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri untuk mendukung keberhasilan mereka. Faktor kunci yang mendukung keberhasilan wirausaha dalam mengelola usaha adalah modal keberhasilan, dengan meningkatnya modal keberhasilan dapat menopang pengelolaan usaha yang efisien untuk mengelola modal yang lain. Dari delapan kriteria dari aspek peningkatan pengetahuan, relevansi topik, partisipasi, suasana, fasilitator, manfaat, pengembangan mental dan secara keseluruhan yang dievaluasi menurut mayoritas peserta memberikan dampak positif.

Untuk mendukung keberhasilan pelatihan ini diperlukan *coaching* bagi pelaku wirausaha baru maupun bukan agar mereka dapat mengakumulasi modal keberhasilan mereka sebagai wirausaha yang berhasil. Modal keberhasilan dapat diakumulasi dengan mengurangi narasi kegagalan yang ditandai dengan berkurangnya ucapan-ucapan yang negatif, berkeluh kesah, menyalahkan dan segala sesuatu mungkin terjadi dalam menjalankan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada LPPM UPH/STPPH dan Koperasi Dian Mandiri, No.: PM-085-STPPH/VII/2017

DAFTAR PUSTAKA

- Erita Y. Diahsari, Suryana Sumantri, Diana Harding, & Marina Sulastiana. (2015). Memaknai Keberhasilan Usaha: Studi pada Perempuan Pengusaha di Yogyakarta. SEMINAR PSIKOLOGI & KEMANUSIAAN Psychology Forum UMM
- Tambunan, T. (2012). Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. Isu-isu Penting. Jakarta: Penerbit LP3ES.

PEMBERDAYAAN IBU-IBU RUMAH TANGGA DALAM MENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA

Dorris Yadewani

Program Studi Manajemen Informatika & Komputer, AMIK Jayanusa Padang
dorris290@gmail.com

ABSTRAK

Artikel ini membahas tentang permasalahan yang dihadapi oleh ibu – ibu rumah tangga yang berada di daerah Kayutanam khususnya kanagarian Gugguak serta memberikan solusi yang sedang dihadapi dalam bentuk pengabdian kepada masyarakat. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah para ibu - ibu rumah tangga ini nantinya mampu mengelola keuangan keluarga dan keuangan usaha dengan baik serta mampu menumbuhkan minat dan jiwa kewirausahaan dalam rangka meningkatkan pendapatan keluarga. Metode pelaksanaan dilakukan dengan cara memberikan ceramah (penyuluhan) tentang pentingnya pengelolaan keuangan baik mengelola keuangan keluarga ataupun mengelola keuangan usaha selanjutnya memberikan Memberikan ceramah (penyuluhan) tentang manajemen wirausaha yaitu bagaimana mampu menumbuhkan minat dan jiwa kewirausahaan sehingga tetap memiliki semangat dalam menjalankan usahanya. Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini adalah peningkatan pengetahuan dan kesadaran tentang pentingnya mengelola keuangan keluarga dan keuangan usaha dengan baik serta meningkatkan pengetahuan tentang manajemen kewirausahaan.

Kata kunci: Keuangan keluarga, keuangan usaha dan jiwa kewirausahaan

PENDAHULUAN

Saat ini pemberdayaan merupakan hal yang harus dilakukan baik oleh pemerintah, pengusaha, perguruan tinggi, serta kelompok masyarakat yang telah memahami suatu kegiatan untuk memberikan berbagai pembinaan dan tanggungjawab yang lebih besar kepada orang perorangan maupun kelompok. Dimana pemberdayaan ini nantinya mampu merubah cara pandang tentang berbagai obyek kegiatan dan bagaimana melakukan suatu pekerjaan karena konsep utama pemberdayaan akan selalu berhubungan dengan pembangunan masyarakat serta bertumpu pada masyarakat tersebut dengan syarat pendampingan dilakukan secara tersruktur dengan membangun paradigma budaya kerja yang baik serta motivasi untuk merubah

paradigma suatu kelompok masyarakat untuk meningkatkan ekonomi dan sosial mereka yang lebih baik

Selama ini para Ibu rumah tangga yang berlatar belakang masyarakat pra sejahtera hanya mengandalkan biaya dari kepala keluarga tanpa memiliki kemauan untuk berwirausaha dengan alasan tidak memiliki dana yang lebih untuk membuka usaha (Nurita, 2016). Sehingga sering ditemui masalah bahwa penghasilan suami belum bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut maka di perlukanlah motivasi bagi ibu – ibu rumah tangga ini untuk memperoleh penghasilan tambahan serta memaksimalkan kemampuan yang ada dalam mengelola dan mencermati penghasilan yang diperoleh. Dalam mengelola keuangan rumah tangga suami istri sebaiknya harus memiliki sikap terbuka, jujur serta bertanggung jawab sehingga tujuan untuk menjadikan rumah tangga yang harmonis bisa terwujud. Saat ini, ibu rumah tangga tidak saja berperan dalam mengurus semua kegiatan yang berhubungan dengan pekerjaan rumah seperti sebagai pendidik anak, mengelola keuangan keluarga tetapi juga harus bisa berperan dalam rangka membantu peningkatan pendapatan keluarga agar usaha dalam pemenuhan semua kebutuhan keluarga bisa tercapai sehingga bisa mewujudkan keluarga yang bahagia.

Beberapa motivasi perempuan untuk bekerja yaitu suami tidak bekerja, pendapatan rumah tangga rendah, sedangkan jumlah tanggungan keluarga cukup tinggi, mengisi waktu luang, ingin mencari uang sendiri dan ingin mencari pengalaman (Asyiek, dkk) dalam Artini dan Handayani, (2009: 10). Lebih lanjut Artini dan Handayani mengatakan bahwa umumnya perempuan termotivasi untuk bekerja adalah untuk membantu menghidupi keluarga dan pada umumnya bekerja di sector informal (Artini dan Handayani 2009: 10). Hal ini dilakukan agar dapat membagi waktu antara pekerjaan dan keluarga. Selain itu hasil penelitian perempuan pengusaha di negara maju menunjukkan bahwa motivasi yang penting adalah kebutuhan untuk berprestasi. Sedangkan di negara berkembang termotivasi oleh kombinasi faktor pendorong dan penarik, seperti bisnis memberi kontribusi sosial pada masyarakat (Orhan dan Scott, 2001; Mc Clelland *et. al.*, 2005 dalam Alam, 2010). Penelitian kewirausahaan perempuan pedesaan di Yunani menunjukkan bahwa keberhasilan usaha dipengaruhi oleh ketrampilan, motif dan sikap pengusaha (Reijonen dan Komppula, 2007 dalam Petridou dan Glaveli, 2008), (Wonokerto, 2012).

Sejalan dengan Maya (2008) yang meneliti tentang perempuan dalam ekonomi keluarga di desa Mlangi, yang menjelaskan peran perempuan di desa Mlangi tidak hanya berperan domestik tetapi juga berperan publik yang bertujuan membantu

suami dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga dan turut bertanggungjawab mensejahterakan keluarga. Ada beberapa hal yang menjadi penyebab perempuan bisa berperan dalam perekonomian keluarga yakni karena adanya dukungan dari suami karena pendapatannya tidak dapat memenuhi kebutuhan keluarga, aspek faktor budaya yang mengharuskan untuk saling tolong menolong, aspek faktor sosial, yakni aspek dimana perempuan bersosialisasi agar bisa hidup sesuai dengan norma-norma yang ada dalam masyarakat, serta aspek faktor agama (Dewi, 2015).

Untuk itu belajar mengatur atau mengelola ekonomi keluarga merupakan hal yang sangat penting dalam rumah tangga. Sebesar apapun penghasilan yang didapat namun dengan manajemen yang buruk tentulah akan menjadi malapetaka dalam stabilitas keuangan keluarga. Selain itu, guna meningkatkan ekonomi keluarga maka juga perlu dipikirkan untuk mencari peluang-peluang baru yang bisa diandalkan untuk menambah sumber keuangan keluarga.(Tlogoharjo, 2016)

Masalah utama sebuah keluarga memang banyak bersumber dari masalah seputar keuangan, bahkan bisa menjadi perselisihan dalam keluarga (Tan, 2012) Pengelolaan keuangan rumah tangga adalah proses mencapai tujuan melalui pengelolaan keuangan yang terstruktur dan tepatsejalan dengan Manurung (2008) perencanaan keuangan keluarga bertujuan untuk memberi gambaran sebenarnya apa yang dihadapi keluarga dalam kehidupan sehari-hari (Kuntari & Manajemen, 2016)Pengelolaan keuangan rumah tangga adalah proses mencapai tujuan melalui pengelolaan keuangan yang terstruktur dan tepat(Damayanti, 2010)

Manajemen keuangan usaha kecil pada dasarnya tidak terlepas dari fungsi manajemen, yaitu meliputi, perencanaan/*planning*, pengorganisasian/ *organizing*, pelaksanaan/pengalokasian/*actuating* dan pengendalian/ *controlling* serta evaluasi (POAC) (Hasibuan, 2009). Rivai (2013) menyatakan bahwa pencatatan laporan keuangan yang sistematis memiliki manfaat-manfaat, yaitu dapat memberikan informasi kas yang dapat dipercaya mengenai posisi keuangan usaha pada suatu saat tertentu, dapat memberikan informasi keuangan mengenai hasil usaha dalam satu periode akuntansi, dapat memberikan informasi-informasi yang dapat membantu pihak yang berkepentingan untuk menilai kondisi dan potensi suatu usaha serta dapat memberikan informasi penting lainnya yang relevan dengan pihak yang berkepentingan lainnya. Sementara itu Harahap (2015) menjelaskan bahwa jenis laporan keuangan usaha yang umum, yaitu neraca atau laporan laba/rugi atau hasil usaha, laporan arus kas, laporan posisi keuangan disajikan informasi tentang kondisi suatu perusahaan (Nurmala, 2015).

Selain itu para ibu rumah tangga ini belum memiliki pengetahuan tentang kewirausahaan, karena tidak jarang ibu-ibu rumah tangga ini juga sering mengalami keputusan dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya, seperti tidak berani dalam mengambil resiko rugi atau tidak ada yang membeli hasil jahitannya, kebanyakan ibu-ibu rumah tangga ini lebih suka berada dalam titik yang aman dan nyaman dengan tidak mengambil hal yang beresiko ini terbukti dari jasa jahitan seprei yang dilakukan hanya menunggu pesanan yang sudah pasti saja ditambah lagi tidak adanya kemampuan dalam melakukan inovasi dari hasil jahitan seprei baik dari pengetahuan tentang mencari motif kain ataupun model-model seprei terbaru, Pengetahuan akan jenis-jenis tekstil dan cara penanganannya, pengetahuan tentang *supplier* barang-barang kebutuhan menjahit seperti benang, jarum, busa, pola, meteran dan lain-lain menjadi hal yang penting untuk mencapai harga murah dengan kualitas yang baik. Begitu juga dalam hal sulitnya untuk mendapatkan modal, bagaimanapun dalam menjalankan usaha pasti membutuhkan modal. Modal merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk memulai usaha. Penelitian oleh beberapa peneliti seperti Marsden, Meier dan Pilgrim, Steel *dalam* Indarti *et al* [4] menyatakan bahwa kesulitan dalam mendapatkan akses modal, skema kredit dan kendala sistem keuangan dipandang sebagai hambatan utama dalam kesuksesan usaha menurut calon-calon wirausaha di negara-negara berkembang. Kristiansen *dalam* Indarti *et al* [4] menyatakan bahwa akses kepada modal menjadi salah satu penentu kesuksesan suatu usaha. Menurut Indarti *et al* [4] akses kepada modal merupakan hambatan klasik terutama dalam memulai usaha-usaha baru, setidaknya terjadi di negara-negara berkembang dengan dukungan lembaga-lembaga penyedia keuangan yang tidak begitu kuat. Baik yang berasal Ada dua jenis modal yang dibutuhkan seorang wirausaha, yakni: 1). Modal Investasi 2). Modal Kerja dari tidak kreatif dalam menciptakan desain ataupun model dari seprei yang dihasilkan dan mudah menyerah. (Ginting & Yuliawan, 2012). Biasanya sumber modal untuk melakukan usahanya ini berasal dari tabungan dan pinjaman dari saudara. Dan jika modal satu – satunya untuk menjalankan usaha dari penghasilan suami maka harus benar-benar mengatur anggaran untuk keperluan usaha yang akan dijalankan seperti ketika ada pesanan jahitan seprei Kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang dapat mendorong peningkatan perekonomian. (Maulani, 2016) Sementara Drucker (1985) mengartikan kewirausahaan sebagai semangat, kemampuan, sikap, perilaku individu dalam menangani usaha/kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (Ifham & Mada, 2002). Hisrich,

Peters, dan Sheperd (2008) mendefinisikan: Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Kata kunci dari kewirausahaan adalah: 1) Pengambilan resiko; 2) Menjalankan usaha sendiri; 3) Memanfaatkan peluang-peluang; 4) Menciptakan usaha baru; 5) Pendekatan yang inovatif; 6) Mandiri (misal; tidak bergantung pada bantuan pemerintah) (E. Dewi, Yacob, Octavia, S, & Setiawati, 2012) Jadi dari beberapa definisi kewirausahaan dari beberapa para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan sebuah sikap yang pantang menyerah dalam menciptakan sebuah peluang yang baru dengan tujuan untuk menambah penghasilan.

Kunci utama seseorang Wanita dan bahkan Ibu Rumah Tangga yang memutuskan berwirausaha adalah harus mengetahui dan memahami tentang karakteristik usaha yang akan dijalani. (Cahyani, n.d.). Bagaimanapun juga membuka usaha sendiri memiliki banyak keuntungan selain membantu dalam penghasilan tambahan, ibu rumah tangga tetap bias menjalankan tugas rumah tangga. Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam menyelesaikan permasalahan ini adalah memberikan penyuluhan / ceramah tentang manajemen keuangan, baik keuangan usaha maupun keuangan keluarga yang baik agar mampu menjalankan usaha serta mampu menambah penghasilan keluarga serta menciptakan keluarga yang bahagia selanjutnya memberikan pengetahuan tentang kewirausahaan sehingga nantinya berdampak ke pada peningkatan pendapatan serta mampu mengembangkan usaha jasa jahitan seprei.

Guguak merupakan salah satu nagari yang terdapat dalam kecamatan 2x11 Kayu Tanam, Kabupaten Padang Pariaman, Provinsi Sumatera Barat, Indonesia. Secara umum mata pencarian penduduknya adalah pegawai swasta, wiraswasta, buruh perkebunan, perikanan, dan pertanian. Wali Nagari guguak bekerjasama dengan berbagai pihak yang terkait selalu berupaya dalam meningkatkan kesejahteraan penduduknya serta mengurangi tingkat pengangguran dengan cara mengadakan berbagai macam pelatihan dan keterampilan.

Banyak hal yang dapat dilakukan oleh para ibu-ibu rumah tangga dalam rangka membantu pendapatan keluarga, dengan cara membuka warung kecil – kecilan seperti: berjualan gorengan dan lauk pauk, kebutuhan harian atau membantu suami di sawah, menerima jasa jahitan, bertani dan masih banyak lagi. Beberapa kelompok ibu-ibu rumah tangga yang sudah memiliki keterampilan menjahit khususnya seprei

dan bedcover membuat ibu-ibu rumah tangga termotivasi untuk memperoleh penghasilan tambahan dengan menerima jasa jahitan seprei. Tetapi usaha sampingan yang sudah dijalankan masih dirasakan belum bisa untuk mencukupi kebutuhan keluarga apalagi dikembangkan karena penghasilan yang diperoleh jumlahnya terbatas dan tidak menentu. Ibu - ibu rumah tangga ini hanya menjahit ketika ada pesanan dari si pembeli dan ketika tidak ada pesanan untuk di jahit maka ibu - ibu ini kembali kepada kegiatan rutinnnya yaitu mengurus rumah tangga saja. Sehingga penghasilan yang di peroleh dari usaha menjahit tersebut belum bisa memenuhi kebutuhan keluarga.

Dalam menjalankan usahanya ibu-ibu rumah tangga ini masih menemui beberapa kendala terutama dalam manajemen pengelolaan keuangan baik mengenai manajemen pengelolaan keuangan keluarga maupun manajemen keuangan usaha seperti belum bisa memisahkan uang untuk kegiatan usaha yang akan dilakukan dengan uang untuk kebutuhan rumah tangga sehingga terkadang menyebabkan kerugian dan pemenuhan kebutuhan rumah tangga menjadi tidak tercukupi bahkan menjadi berkurang dan munculnya ketidak harmonisan hubungan anggota keluarga dan antar keluarga dilingkungan mereka.

Selain itu dalam masalah pengelolaan keuangan keluarga para ibu-ibu rumah tangga ini juga belum memiliki pengetahuan dan kesadaran tentang pengelolaan pendapatan yang diperoleh baik dari suami maupun dari usaha yang dijalanckannya dengan pengeluaran yang harus dilakukan setiap bulannya. Seperti pada saat pengelolaan keuangan keluarga, ibu-ibu rumah tangga ini belum bisa mengelola mana yang merupakan kebutuhan primer, sekunder dan tersier sehingga pengeluaran yang dilakukan sering tidak terkontrol. Di tambah lagi dengan pendapatan yang di berikan oleh suami sangat terbatas dan bisa dikatakan kurang dengan pengeluaran dan kebutuhan yang semakin meningkat. Selain itu juga di karenakan tidak adanya perencanaan dalam memanfaatkan pendapatan yang di peroleh, terkadang juga sering muncul pengeluaran yang tidak semestinya. Selain itu ibu – ibu rumah tangga ini juga belum melakukan pengawasan terhadap uang yang sudah diperoleh maupun yang sudah di gunakan, sehingga setiap bulan sering mengalami masalah tutup lobang gali lobang

Begitu juga dalam mengelola keuangan usaha yang dilakukan oleh ibu – ibu rumah tangga ini yaitu mencampur adukkan keuangan pribadi dan keuangan usaha yang artinya keuangan pribadi dan usaha dikelola menjadi satu baik dalam bentuk pemasukan maupun pengeluaran. Seperti ketika mendapatkan pesanan jahitan seprei tak jarang ibu – ibu rumah tangga ini terlebih dahulu harus menggunakan keuangan

keluarga karena keuangan usaha terkadang sudah digunakan untuk mengatasi pengeluaran yang mendadak dalam membiayai kebutuhan keluarga dan begitu juga sebaliknya. Jika ada kebutuhan keluarga yang harus dipenuhi, tak jarang uang penghasilan dari usahalah yang digunakan untuk menutupi kebutuhan tersebut. Ditambah lagi tidak adanya pencatatan terhadap transaksi keuangan yang sudah dilakukan baik catatan harian maupun bulanan, mulai dari mencatat keperluan untuk membeli bahan baku, biaya operasional dan biaya lainnya termasuk mengumpulkan semua bukti-bukti pembelian bahan baku yang digunakan untuk keperluan menjahit seperti kwitansi pembelian bahan baku seprei. Begitu juga dalam hal pendapatan yang diperoleh, tidak ada pencatatan yang jelas tentang berapa penghasilan yang diperoleh baik di catat harian maupun bulanan sehingga ketika membutuhkan informasi tentang berapa keuntungan yang diperoleh ibu-ibu rumah tangga ini hanya bisa mengira-ngira saja. Dari permasalahan ini maka dilakukanlah kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mengangkat judul Pemberdayaan ibu-ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga sebagai upaya pemberdayaan peningkatan pengetahuan keterampilan.

Target yang ingin dicapai dari kegiatan ini adalah para ibu-ibu rumah tangga yang mengikuti kegiatan ini nantinya mampu mengelola keuangan keluarga dan keuangan usaha dengan baik serta mampu menumbuhkan minat dan jiwa kewirausahaan.

Solusi yang bisa dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh ibu-ibu rumah tangga ini yaitu memberikan penyuluhan tentang manajemen keuangan baik keuangan keluarga maupun keuangan usaha serta kewirausahaan.

METODE

Untuk memecahkan masalah yang dialami oleh ibu-ibu rumah tangga dalam menjalankan usaha menerima jasa jahitan seprei ini, maka dilakukan kegiatan pelatihan tentang bagaimana mengelola keuangan keluarga dan keuangan usaha serta pengetahuan tentang manajemen kewirausahaan.

Bahan yang digunakan dalam menunjang kegiatan pelatihan adalah sebagai berikut:

1. Menggunakan modul-modul pelatihan yang tepat guna untuk setiap kategori materi sebagai standarisasi pesan.
2. Menggunakan media sebagai alat bantu pembelajaran.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan ceramah (penyuluhan) tentang pentingnya pengelolaan keuangan baik mengelola keuangan keluarga ataupun mengelola keuangan usaha sehingga mereka memiliki kesadaran serta motivasi dan memiliki pemahaman bagaimana mengelola keuangan keluarga dan keuangan usaha dengan baik agar nantinya usaha yang sudah dijalankan ini mampu untuk di kembangkan lagi.

Materi terdiri dari: 1) Manajemen pengelolaan keuangan keluarga; 2) Manajemen pengelolaan keuangan usaha

2. Memberikan ceramah (penyuluhan) tentang manajemen wirausaha yaitu bagaimana mampu menumbuhkan minat dan jiwa kewirausahaan sehingga tetap memiliki semangat dalam menjalankan usahanya.

Materi terdiri dari: 1) Kewirausahaan; 2) Mengembangkan Minat dan jiwa kewirausahaan; dan 3) Faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha.

Materi dan metode wajib dijelaskan secara rinci, sehingga menunjukan kepakaran atau kompetensi keilmuan dosen atau kelompok dosen dalam memecahkan masalah pada khalayak sasaran atau mitra. Prosedur analisis juga perlu dipaparkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Memberikan ceramah (penyuluhan) tentang pentingnya manajemen keuangan keluarga dan keuangan usaha dengan baik

Materi yang disampaikan adalah materi di bidang motivasi tentang pentingnya pengelolaan keuangan keluarga yang baik. Dimana pada awalnya ibu-ibu rumah tangga belum memiliki kesadaran dan belum memahami penting manajemen keuangan keluarga sehingga setelah adanya kegiatan ini mampu mengelola keuangan keluarga yang nantinya dapat membantu keluarga dalam menghadapi masalah keuangan.

Materi yang disiapkan dalam penyuluhan pengelolaan keuangan keluarga yang baik yaitu meliputi:

1. Perencanaan Keuangan Keluarga, seperti mampu membuat membuat perencanaan atau melakukan pencatatan tentang pengeluaran setiap bulannya, rencana pengeluaran tersebut harus tetap dilakukan (tidak bisa ditawar) atau bisa didrop, ditunda dan seterusnya selanjutnya menentukan kebutuhan primer,

kebutuhan sekunder dan tersier dari sumber penghasilan yang di peroleh perperiode sehingga mampu mengurangi risiko menghabiskan uang untuk membeli sesuatu yang tidak perlu dan mampu mengenali kondisi keuangan keluarga. Yang sebelumnya untuk memenuhi semua kebutuhan baik yang bersifat primer, sekunder dan tersier ibu – ibu rumah tangga ini hanya mengingat semua kebutuhan pengeluaran tiap bulan tanpa ada ditulis dalam sebuah buku mana yang merupakan kebutuha primer, kebutuhan sekunder maupun kebutuhan tersier.

2. Pelaksanaan Keuangan Keluarga, seperti mampu mengoptimalkan segala perencanaan kegiatan yang akan dilaksanakan sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan sehingga mampu menekan pembengkakan pengeluaran yang tidak diinginkan. Mereview semua pengeluaran yang sudah dilakukan jika ditemui pengeluaran lebih besar daripada pendapatan maka harus merevisi kembali perencanaan keuangan yang sudah di buat sebelumnya dan jika terjadi pengurangan pengeluaran dari perencanaan yang sudah ditetapkan bias saja penghasilan tersebut digunakan untuk mengembangkan usaha atau menabung.
3. Pengawasan Keuangan Keluarga, seperti mampu memberikan kesadaran kepada ibu – ibu rumah tangga tersebut bahwasannya pengawasan keuangan keluarga harus melibatkan seluruh anggota keluarga yang ada dan dilakukan bersamaan dengan pelaksanaan dari semua kegiatan hal tersebut agar mampu mengatasi apabila terjadi kesalahan pelaksanaan. Contoh ketika ingin membeli keperluan yang tidak ada dalam perencanaan keuangan yang sudah di tetapkan sebelumnya, anggota keluarga yang lain harus mengingatkan apakah itu sebuah keinginan atau kebutuhan.

Tabel 1. Contoh Catatan Penghasilan dan Pengeluaran Uang Dalam Sebulan

Penghasilan		
Penghasilan		
Gaji suami	xxxxxxx	
Total Penghasilan		xxxx
Pengeluaran		
Belanja Rutin Keluarga	xxx	
Uang sekolah Anak	xxx	
Transpor Anak Sekolah	xxx	
Bayar Air	xxx	
Bayar Listrik	xxx	
Total Pengeluaran		Xxxx

Materi yang disampaikan dalam manajemen pengelolaan keuangan usaha, meliputi

1. Mengetahui Modal Usaha yang terdiri dari:

- a. Modal Investasi awal yaitu modal yang diperlukan di awal usaha dan biasanya di pakai untuk jangka panjang
- b. Modal Kerja yaitu modal yang harus dikeluarkan untuk membeli atau membuat barang dan jasa yang dihasilkan
- c. Modal Operasional yaitu modal yang digunakan untuk biaya operasional bulanan dari usaha yang dijalankan

2. Mengetahui Sumber Permodalan

- a. Modal Sendiri yaitu merupakan cara yang paling mudah karena dibiaya sendiri yang biasanya diperoleh dari tabungan.
- b. Pinjaman Bank yaitu merupakan modal yang bersumber dengan cara melakukan pinjaman ataupun mengajukan kredit kepada pihak bank
 1. Kredit Usaha yaitu kredit yang ditujukan untuk membiayai usaha yang produktif
 2. Kredit Konsumsi yaitu kredit yang digunakan untuk membeli sesuatu yang bersifat konsumtif
 3. Kredit serbaguna yaitu kredit yang bisa digunakan untuk tujuan konsumsi atau usaha
- c. Jaminan yaitu salah satu syarat yang digunakan untuk melakukan pinjaman untuk memperoleh modal usaha. Dimana biasanya aset yang dijaminkan itu memiliki nilai yang lebih besar dari jumlah uang yang akan kita pinjamkan

3. Proses Pengolahan Keuangan

Mengelola keuangan selama proses usaha berjalan. Dalam hal ini yang harus diperhatikan yaitu adanya pemisahan antara uang pribadi dan uang usaha

4. Pelaporan Keuangan

Secara umum ada 5 (lima) buku akun atau buku catatan terpisah yang digunakan dalam mencatat tiap-tiap transaksinya usaha, yaitu

- a. Buku Arus Kas atau buku kas yaitu buku yang bisa digunakan untuk mencatat semua uang masuk dan uang keluar secara riil
- b. Buku Persediaan Barang yaitu buku yang bisa digunakan untuk mencatat setiap pertambahan barang masuk dari supplier dan berkurangnya barang karena laku terjual
- c. Buku Pembelian dan Penjualan yaitu buku yang bisa digunakan untuk mencatat uang keluar karena pembelian barang yang kita lakukan dan uang masuk karena penjualan.

- d. Buku Hutang Piutang yaitu buku yang digunakan untuk mencatat jika sudah ada hutang pelanggan dan piutang ke pihak supplier.
- e. Buku Biaya dan pendapatan lain selain dari penjualan barang/jasa kita yaitu Catatan biaya-biaya dan pendapatan lain harus dikumpulkan dalam sebuah akun/buku tersendiri.

Tujuan laporan keuangan memiliki manfaat antara lain:

1. Mengetahui jumlah modal harian ataupun bulanan dalam menjalankan usaha.
2. Mengetahui laba bersih dalam satu hari atau satu bulan usaha.
3. Mengetahui aliran dana dari laba yang didapatkan.
4. Dapat mempertimbangkan apakah usaha dalam keadaan untung atau rugi dan dapat dijadikan patokan untuk mengambil strategi.

Saat ini Annisa Seprei masih merupakan usaha rumahan yang pengerjaannya hanya dilakukan oleh anggota keluarga, sehingga pelaporan keuangan Annisa Seprei belum begitu kompleks jadi hanya membutuhkan buku kas dan laporan rugi laba

Tabel 2.1 Arus Kas Keluar Masuk Annisa Seprei
Periode : Februari 2017

No	Tgl	Keterangan	Masuk	Keluar	Saldo
1	1 Feb 2017	Saldo Awal	Rp.500.000		Rp.500.000
2	3 Feb 2017	Pembelian bahan baku		Rp. 200.000	Rp. 300.000
3	3 Feb 2017	Transportasi		Rp. 8000	Rp. 292.000
4	9 Feb 2017	Penjualan seprei uk 180x200	Rp.220.000		Rp. 512.000
		Jumlah	Rp.720.000	Rp.208.000	Rp.512.000

Tabel 2.2 Laporan Rugi Laba Annisa Seprei

Bulan : xxx		
Penghasilan		
Penghasilan		
Penghasilan Jasa Jahitan	xxxxxx	
Total Penghasilan		xxxx
Pengeluaran		
Pembelian Bahan Baku	Xxx	
Transport	Xxx	
Upah Menjahit	Xxx	
Bayar Air	xxx	
Bayar Listrik	xxx	
Total Pengeluaran		Xxx
Sisa Penghasilan		Xxxx

Memberikan ceramah (penyuluhan) tentang menumbuhkan semangat kewirausahaan di mana pada awalnya masih minim pengetahuan tentang kewirausahaan yang terdiri dari materi:

1. Kewirausahaan, seperti sudah mengetahui istilah kewirausahaan serta apa saja manfaat yang diperoleh dari kegiatan yang sudah dijalankan oleh ibu – ibu rumah tangga ini serta bagaimana menjalankan kegiatan kewirausahaan tersebut agar usaha yang sudah dijalankan ini selain bisa menambah penghasilan keluarga nantinya diharapkan jasa jahitan seprei ini mampu berkembang tidak hanya menerima jasa jahitan tapi juga memproduksi seprei.
2. Mengembangkan Minat dan Jiwa Kewirausahaan, seperti sudah mengetahui tentang bagaimana menumbuhkan jiwa kewirausahaan karena setiap orang pada dasarnya sudah memiliki minat dan jiwa kewirausahaan tetapi belum di asah semaksimal mungkin dan sebagian lagi belum berani mencoba. Dalam menjalankan usaha haruslah atas keinginan sendiri tanpa perintah atau paksaan dari suami jika suatu tuntutan pekerjaan selalu dilakukan dengan senang hati dan penuh tanggung otomatis akan memberikan dampak yang positif sehingga ibu-ibu rumah tangga ini memiliki kebebasan dalam berkreasi dalam mewujudkan usahanya sehingga muncul kepuasan bathin yang berdampak kepada penghasilan. Berbagai cara dapat dilakukan untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan ini yaitu dengan cara mengikuti berbagai seminar, pelatihan / *workshop* dan berbagai kegiatan pameran pameran yang berhubungan dengan usaha yang dijalankan. Menjadi anggota komunitas yang memiliki usaha yang sama serta melalui berbagai media yang ada dengan mempelajari hal- hal apa saja yang mampu menumbuhkan minat berwirausaha yang bisa di pelajari secara otodidak.
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha, seperti sudah mengetahui dan memahami bahwa banyak faktor yang mendorong seseorang untuk terus menjalani usaha yang sudah dijalankan. Mulai dari factor internal yaitu keinginan untuk menjadi wirausaha, faktor kepribadian, keterampilan wirausaha. Sementara yang merupakan faktor eksternal adalah jenis kelamin, lingkungan dan pengalaman yang sudah dimiliki.

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang penulis lakukan dalam rangka pengabdian masyarakat tentang "Pemberdayaan Ibu-ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga" dapat disimpulkan bahwa ibu - ibu rumah tangga yang menjadi peserta dalam kegiatan ini membutuhkan informasi-informasi dan penyuluhan mengenai manajemen pengelolaan keuangan keluarga dan keuangan usaha serta pengetahuan tentang kewirausahaan agar ibu-ibu rumah tangga tersebut tetap terus mengembangkan usahanya tanpa mengenal putus asa yang akhirnya mampu menambah penghasilan keluarga.

Karena pengetahuan tentang pengelolaan keuangan ini memang benar-benar sesuatu yang baru bagi ibu-ibu rumah tangga ini, dapat dilihat dari tidak adanya pembukuan keuangan baik penghasilan keluarga maupun penghasilan usaha yang sudah di jalankan. Bagi ibu - ibu rumah tangga yang belum bisa mengelola keuangan keluarga dan keuangan usaha serta pengetahuan tentang kewirausahaan perlu di berikan pengarahan dan bimbingan yang intensif.

DAFTAR REFERENSI

- Cahyani, R. R. (n.d.). Karakteristik Wirausaha Ibu Rumah Tangga. *Prosiding Seminar Nasional Psikologi UMG*, 237–250.
- Damayanti. (2010). Analisis strategi pengelolaan keuangan rumah tangga pasca kenaikan harga bahan bakar minyak. *Jurnal Ilmiah Administrasi Publik Dan Pembangunan, Vol.1*, 117–126.
- Dewi, D. A. L. (2015). Peran Ibu Rumah Tangga Dalam Perekonomian Keluarga Studi Kasus di Desa Gunem Kabupaten Rembang.. *Buletin Bisnis & Manajemen, Volume 01*, 39.
- Dewi, E., Yacob, S., Octavia, A., S, H. M. J., & Setiawati, R. (2012). Pelatihan Motivasi Dan Kewirausahaan bagi Tim Penggerak Pkk Kelurahan Rawasari Kecamatan Kota Baru Kota Jambi. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, (52), 80–88.
- Erwita Dewi, Syahmardi Yacob, Ade Octavia, H. M. J. S. dan R. S. (2012). Pelatihan Motivasi dan Kewirausahaan Bagi Tim Penggerak PKK Kelurahan Rawasari Kecamatan Kota Baru Kota Jambi. *Pengabdian Pada Masyarakat*, (52), 80–88.
- Ginting, M., & Yuliawan, E. (2012). Analisis Faktor- faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Mahasiswa (Studi Kasus Pada STMIK Mikrosil Medan).

Wacana, 15(12–18), 61–69.

- Ifham, A., & Mada, U. G. (2002). Hubungan Kecerdasan Emosi Pada Mahasiswa. *JURNAL PSIKOLOGI*, 0(2), 89–111.
- Kuntari, Y., & Manajemen, P. (2016). IBM Pengelolaan Keuangan Bagi Ibu Rumah Tangga Jemaat Gereja Kristen Muria Indonesia (GKMI), Prosidig Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Unmas Inovasi IPTEKS Perguruan Tinggi Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (11), 376–383.
- Maulani, T. S. (2016). Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana Dan Motivasi Kewirausahaan Pada Kelompok Usaha Makanan RW 02 Kelurahan Neglasari Kecamatan Cibeunying Kaler Bandung, Dharma Bakti STIE Ekuitas 1(1).
- Nurita, R. F. (2016). Upaya Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Di Desa Kalirejo Lawang Dengan Tujuan Memotivasi Kewirausahaan Mandiri (Pelatihan Pembuatan Panganan Cokelat dengan Varian Inovasi isi, rasa dan pengemasan), ABDIMAS Unmer Malang 1.
- Nurmala, D. (2015). Pelatihan Pencatatan Dan Manajemen Keuangan Keluarga Bagi Kelompok Pengajian /PKK RT 006 Rajabasa Raya, Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat 1(1).
- Tlogoharjo, W. D. (2016). Penyuluhan Pengelolaan Ekonomi Keluarga Pada Ibu - ibu Wrga Desa Tlogoharjo, Giritronro, Wonogiri . *The 3rd University Research Colloquium*, 178–186.
- Muljaningsih S, Soemarno, Hadiwidjojo D, M.M Mustadjab. (2012). Faktor - faktor Yang Mempengaruhi Minat Wirausaha Pengolahan Pangan Organik Pada Perempuan Tani Di Desa Wonokerto , Bantur, Malang, *Wacana* 15(2), 12–18.

AN EFFECTIVE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY LAW TO PREVENT ENVIRONMENTAL INFRINGEMENT BY MULTINATIONAL CORPORATIONS

Reggiannie Christy Natalia

Universitas Pelita Harapan
reggiannie.natalia@uph.edu

ABSTRACT

Multinational Corporation (MNC) is one of the major contributors to the world globalization. Therefore many states are in competition to gain more investors by providing privileges to MNCs. By contrast, MNCs' business activities may not always bring good impacts, but also bad impacts. One of the most serious damage that MNCs could cause is an environmental degradation that caused by unethical conduct by MNCs. It is very serious because when the environment is harmed, the society well being will be threaten as well and it often led to violation of human rights. On the other hand, even though MNCs may harm the Environment, but the existence of MNCs are still needed by states and the society it self. Therefore a good mechanism such as corporate social responsibility (CSR) should be in place to tackle any disadvantages that may caused by the MNCs. Most countries have implemented CSR and enacted a CSR Law to support the implementation. Different countries have different law mechanism to ensure the implementation of CSR. Country like Indonesia and the UK have inserted CSR on their company law and Norway and Canada have gone an extramile to ensure that Company operated in their country apply CSR while doing their business activities.

Keywords: *MNCs, CSR Law, Business, Environment and Human Rights.*

BACKGROUND

Multinational corporations are so powerful that some of them have more turnover comparing to many states, which given them the power to set their own rules or even

set a side national regulations.¹ As an instance, if the Royal Dutch Shell were a country, its revenue would make the company as the 18th largest country in the world, and if Apple Inc were a state then it will be the 23rd largest country in the world, which is bigger than Belgium, Indonesia and so many other countries. The existence of MNCs are undoubtedly important, especially for developing and least developed states. They need foreign investors to exploit their resources, open job opportunities or in other means contribute to their economy. In contrast, many states are in competition to gain more investors, which in result, states are likely to set down their national regulations, lower their standards and tax to attract foreign investors. The diffuseness of law given to multinational corporations (MNCs) tend to lead to misconduct in their business activities, which at the end impacting their stakeholders, environment and human rights.

Nonetheless, if stimulating economic growth may result in an infringement of environment and human rights of the host-state, should the business activities continue? This is indeed a difficult situation, since both MNCs and the state need each other. In this regard, a Law as a tool of social control should come in place to balance the need of economic development and to protect the society from possible environment violation by MNCs. Ergo, this research aims to find the most effective corporate social responsibility law to balance the need of economic growth and to prevent environmental degradation by MNCs. This essay will be distinguished into two sections. Section one will discuss about the importance of business activities and examines how MNCs' misconduct behaviour have indirectly led to a violation of environment and human rights. Section two will examine various corporate social responsibility (CSR) laws from several countries, such as Indonesia, the United Kingdom, Canada and Norway. This section indicates different CSR law approaches, in order to find the most effective CSR law.

RESEARCH METHODOLOGY

In order to obtain an excellent viability of this research project, the author uses qualitative research method. The main source of data will be gathered from books, journal and regulations. The data will be described and analysed, furthermore in particular is differentiated into following approaches:

1. Doctrinal or Black Letter: This research method would be the fundamental point of the project. The project would have a detailed review on International

¹ Muchlinski, P.T. (2010). *Multinational Enterprises and the Law*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press. p. 3

Laws that are related to the research topic. In addition, analyses Indonesian Law and the United Kingdom Law company law to find the implication of CSR in those country.

2. Non- Doctrinal: This research method would play a big role on the project. After examined laws and regulations, the project would use the non-doctrinal approach to analyze the implementation of the law to the society. The approach would come out with an outcome of how effective the law has been implemented.
3. Comparative: This research method would be the vital point of the project. The project would use this approach to compare various Corporate Social Responsibilities mechanism from different countries. Thus, the project would be able to find the most effective CSR law to deal with environmental infringement issues.

Corporations

Corporations have a major role for the economy of a nation. Excessive natural resources will not be usefull without being processed or explotitated. Therefore, states tend to relied on corporations to exploit their resources, supply demands and to contribute to their economy. On the other hand, corporation need a market and resources to sell their product to gain profits. The society needs corporations to provide their needs, open job opportunities and others. Thus, coporations, government and the society are interconnected and interdependent. Corporation provides an institutional framework which enables business to be organized in large scale, and to coordinate a variety of activities, even across the world.²This paper focus more on the business activities done by MNCs due to the power and influnce that they have, hence an extra attention should be given to this large industry. MNC it self defines as a corporation that has facilities and assets in more than one country and usually offices or factories in different country. However, have a centralized head quarter as the centre of their global management.³

No wonder, it appears that states who are in need of investments would to try their best to attract businesses to operate in their country. This can be done in certain ways, for example in Indonesia during the former President Soeharto era's he enacted Law No. 1 year of 1967 concerning Foreign Investment to provide a friendly and

² Piccioto, S. (2011). *Regulating Global Corporate Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press. p 108.

³Investopedia. *Multinational Corporations –MNC*.

<http://www.investopedia.com/terms/m/multinationalcorporation.asp> < accessed on 13 September 2017>

benefiting environment for foreign investors. The indicated Foreign Investment law provides that Foreign Direct Investors in Indonesia at that time are exempt from paying income tax, dividen tax and other custom taxes for 5 years time⁴. Now, under President Jokowi's era in order to attract Foreign Direct Investors, Jokowi is trying to deregulate invetment mechanism and to ease investment process in Indonesia.

Arguably, corporate responsibility is to perform the business based on the shareholders interest, which is, to make as much profit as possible. Nevertheless, upholding the basic rules in the society such as the law and the ethical custom.⁵ The interest of the corporation is important, as it would bring a long-term impact for the business it selves, on the other hand the corporation should also acted in accordance with the law and the ethical custom.

There are many misconduct activities that have been done by corporation, yet if we were to compare it with the overall contribution of the multinational corporations and small or medium corporations who are globally operated, the number of those misconduct business practices are hoped to not overcome the number of the good contribution to the global economy and wherever they are operated. Indeed, the worldneed to embrace the economy. However, by doing so they shall be able to protect the environment, giving a better education, improving the nations standard of living and health care which the fundamental rights of human being as enshrined in the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights.⁶

Environment

Economic growth is essential for environmental development, but ensuring the sustainable development should do the process.⁷ Environment could not develop it selves without the support of economic. However, the process of enhancing the economic shall not harm the environment as well. The first principle of Rio Declaration on Environment Development upholds the right of human being to a

⁴ Artile 15 of UU No.1 year of 1967 “ *Kepada perusahaan-perusahaan modal asing diberikan kelonggaran-kelonggaran perpajakan sebagai berikut: a. Pembebasan: 1. Pajak perseroan untuk jangka waktu tertentu yang tidak melebihi jangka waktu 5 tahun terhitung dari saat perusahaan tersebut mulai berproduksi; 2. Pajak dividen atas laba yang dibayarkan kepada pemegang saham, sejauh laba tersebut diperoleh dalam jangka waktu yang tidak melebihi 5 tahun terhitung dari saat perusahaan tersebut mulai berproduksi*”

⁵ Baron, D. (2006). *Business and Its Environment*, 5th ed. New Jersey: Person Education Inc. p.663

⁶ International Convention on Economic, Social and Cultural Rights 1966

⁷ Muchlinski. *Supra* 1. p.538

healthy and productive life in harmony with nature.⁸ “Indivisibility” is one of the principles of human rights. This principle argues that human rights is interdependent and cannot stand by itself. For an instance, one cannot fight for right to life on the other hand ignore right for healthy and productive life. Why? because if we put aside the people’s right for healthy and productive life, their existence will eventually be threatened. Therefore, when there is an environmental infringement, there lies violation of human rights because environment degradation is likely to lead to unhealthy and unproductive life.

In Shell Oruma case where a security company contracted by Shell discovered an oil leak from a Shell pipelines near Oruma, Nigeria in 2015. The citizen of Oruma’s economy is based its natural resources, however since the the oil leak in 2015, the marine life and hundreds of economically valueable trees were died or stop bearing fruits. In result, many of Oruma citizen deprived from food and lost their income. The resident of Nigeria filed a lawsuit against Shell Netherland’s subsidiary and the UK parent company due to the hazardous waste in Abidjan⁹. They believed that the parent company should not be able to escape from the impacts. In this case, it was argued that the effect of the hazardous was not simply an environmental case, however, it has been extended to violation of human rights.¹⁰ It is enshrined under the article 6 of ICCPR that “every human being has the inherent right to life”¹¹ and article 25 (1) of UDHR, which is the right to a standard of living adequate for the health and well-being. Both of these articles have been violated in Shell oruma case.

Many may have argued that the governments should have taken care of the environment from taxes paid by companies. However, from the above case it can be seen that in some extent only the company could manage to restrict itself from polluting the environment. In this case, it is not possible for the government to directly manage the hazardous waste of the company, no matter how much the taxes have been paid by Shell corporation. Even though a legal remedy can be sought, but it would be so much better to prevent the incident rather than simply paying for damages.

⁸ Principle 1 of the Rio Declaration on Environment and Development 1992

⁹ Niger Delta v Shell

¹⁰ Fouksmann, O. S “Corporate liability of energy and natural resources companies at national law for breach of international human right norms” [2012] LAWSG099.

¹¹ Article 6 (1) of the International Covenant on Civil and Political Rights 1966

Corporate Social Responsibility (CSR)

When the need of a sustainable environment, human rights protection and welfare emerged, corporate social responsibility seems to be a win win solution to balance the interest of the society, environment and business. It is believed that ‘No rights without responsibility’, MNCs shall not only accept rights which allow them to even challenge the domestic law¹² under Bilateral Investment Treaty (BIT) and North American Free Trade Agreement (NAFTA)¹³ without contributing to the society. CSR is seen to be a mechanism for companies to give back to the society after benefiting from it.

It is argued that, CSR is important due to its influences in many aspects of business operation.¹⁴ Nowadays, stakeholders want to buy goods or work with a trusted company. This can be seen from the Royal Dutch Shell case in 1995, when the company decided to sink one of its oil platforms in the North Sea was exposed to the media. The action received critiques from Greenpeace and other environmental Activists.¹⁵ Shell were striving to dealt with financial, social and environmental responsibilities, even though their action was consistent with the law and agreed among the states bordering with the North Sea. This case shows that before a company rendered a decision they should ensure that it would do no harm to the environment and society, furthermore being consistent with the law in not enough. This case has thought other company to be more careful with their business activities and encourage them to practice CSR. In contrast, some people now see CSR simply as a good label for companies to help them to protect and enhance profits.¹⁶

On the other hand, it is argued that the existence of CSR might lead to a creation of policies that will harm the international business activity.¹⁷ The author indicated three main factors behind his argument. Firstly, the hard libertarian factor in business that

¹² Picciotto. *Supra* 2. p193

¹³ BIT is a foreign Direct Investment agreement that articulate terms and conditions for private investment by nationals or company in another states. NAFTA is an agreement between United States, Canada and Mexico that aim to create a free trade zone. BIT and NAFTA enable MNCs to challenge domestic laws by alleging de facto discrimination or infringement of a property rights. This gives protection to MNCs on doing business abroad.

¹⁴ Werther, W & Chandler, D. (2011). *Strategic Corporate Social Responsibility: Stakeholders in a Global Environment*, 2nd ed. California: SAGE Publications Inc. p.19

¹⁵ Picciotto. *Supra* 2 .p 195-196

¹⁶ Crane, A., Matten, D & Spence, L. (2014). *Corporate Social Responsibility: Readings and Cases in Global Context*, 2nd ed . London: Routledge. p. 32

¹⁷ Muchlinski. *Supra* 1. p101

is likely to limits the ethical protection, which led to restriction of market freedom and protection of private property. Secondly, the neo-liberals factor that is supporting the benefit of economic constitution based on the free trade and investment does not support the environment and basic mental rights. Thirdly, the regulatory functionalists factor which in support of anti-capitalist and pro-market.¹⁸ It seems that, the CSR implementation should be rigid enough but as well flexible in order for the companies and the society to benefiting fro the CSR.

In terms of the environmental protection there are three widely introduced principles which are, the precautionary, preventive principles to control the possible harm and polluter pays' principle to compensate if a harm had occurred.¹⁹ The role of the CSR can be seen as the precautionary and preventive principle. If the Multinational corporations behave well and conduct their business activities with a high consideration of environmental, not only the company will be gaining a good reputation but it is less likely for the company to infringe the environment. CSR could likely to prevent an environmental issues before it is actually occurs.

As a result of the CSR, the polluter pays' principle should not be made when the multinational could perform an effective precautionary and preventive principle. Which means that, no environment harm will be made, no human rights violation and no damages for the claimants should be made. One of the examples of CSR can be seen from the HSBC and environmental protection program. For the past view decades, HSBC has been focusing on its environmental program. On implementing the environmental program, HSBC focuses on its own business operation and its customer. One of the most successful environmental projects of HSBC was the introduction of automatic shutting down of PC overnight, which has saved 2600 tonnes of CO₂ and 13 million kw/h of electricity in North America.²⁰ By doing the environmental program, HSBC gaining the good corporation label, protect the environment and prevent any possible human rights violation as well. In addition, the program allows HSBC to save more money.

Nonetheless, in order to force MNCs to apply CSR, hence an effective CSR law should be in place. Therefore, this research would briefly discussed about several CSR approaches from Indonesia, the UK, Norway and Canada.

¹⁸ *Ibid.* p101

¹⁹ *Ibid.* p.539

²⁰ Crane. *Supra* 16. p. 394-395

Classic Corporate Social responsibility Approach.

Indonesian CSR of Law no. 40 year of 2007 concerning Perseroan Terbatas (Limited Liability)

Indonesia has inserted Corporate Social Responsibility in its company law of Law no. 40 year of 2007 concerning Perseroan Terbatas. According to the Article 74 “*Company that carry out business in the field of/or related to the natural resources is mandatory to implement Corporate Social Responsibility.*”²¹ This law is applied to local and foreign companies in Indonesia, however as stated the Corporate Social Responsibility is only mandatory to certain business field. This Law also equipped with the implementation regulation of Government Regulation No. 47 year of 2012 concerning Corporate Social and Environment Responsibility. The Government regulation is to specifically govern about the implementation of the CSR, how it should be done, the accountability and sanctions for non compliance company.

Indonesian law has supported the application of CSR, however the Indonesian CSR law limits it self to to certain sectors only. This means, companies who do not exploit natural resources or the activity is not related to natural resources are not oblige to implement CSR in Indonesia. This is quite ironic, since companies who do not exploit natural resource are so many. Nonetheless, their business activities are likely to harm the society and environment as well.

The United Kingdom Companies ACT 2006

In the United Kingdom (UK), the directors have duty to operate company with considering the effect of its activities to the society. It is enshrined under the section 172 of Companies Act 2006, the directors of a company should at first act in the way that likely to benefit the company as whole, however, by doing that certain aspects like environment, employees and other stakeholders well being should be considered as well.²² The UK Companies Act 2006 is likely to encourage the company to put the interest of the company in the first place under the directors, but as well bringing the awareness of social responsibility.

This could be a good way on balancing the interests of the company and the societies, whereby the company could adjust it selves to do the responsibility without certain standard that should be met. Small and medium companies could do the social

²¹ Article 74 of Law no. 40 year of 2007 concerning Perseroan Terbatas, this article also implicitly supported by the article 17 of Law no. 25 year of 2007 concerning Investment .

²² Section 172 of the UK Companies Act 2006

responsibility based on their capability. Nevertheless, the fact that the social responsibility in this Act is not mandatory, the companies would likely to be more ignorance to their responsibilities to the society whenever its against the company interests.

New Corporate Social Responsibility Approach

Norwegian Sovereign Wealth Fund

Norwegian Sovereign Wealth Fund (SWF) is a system run by the Norwegian government to influence the multinational companies to focus on sustainable development.²³ SWF is Norwegian pension fund that is used to invest on companies that meet the SWF investment criteria. The purpose of the model is to stimulate the multinational companies to consider environmental, social (human rights), and government's issues to their decision-making.²⁴

It is argued that the Sovereign Wealth Fund have started to bring an impact to the multinational companies. This might likely due two the two premises set by the government. Firstly, the fund should be benefiting the future generation, which then would be managed with consideration of long-term sustainability development in economic, environment and social. Secondly, the governments are not allowed to make any investment, if the company is likely to be conducted in unethical acts, such as an environmental degradation and violation of human rights.²⁵ The Norwegian SWF has set a certain standard in order for the to be invested to the selected companies. This system has no mandatory approach, to make the companies perform in an environmental friendly ways. Nevertheless the system couraged companies who wants to obtain fresh fund by the government by fulfilling the terms and condition in a voluntary basis.

Canadian Home-State Regulation on CSR

In respond to violation of human rights and environment by Canadian mining companies abroad, in March 2009 Canadian government released a policy paper titled *Building the Canadian Advantage: A Corporate Social Responsibility Strategy*

²³Halvorssen, A. 'Using Investors, specifically the Norwegian Sovereign Wealth Fund to influence Multinational Corporation to focus more on International Human Rights' (46th Annual Sutton Colloquium in International Law)

²⁴ ibid

²⁵ ibid

for the Canadian Extractive Sector,²⁶ which provides a comprehensive strategy on CSR for Canadian extractive sector operating abroad. The policy enhances the ability of the government to manage social and environmental risks.

By contrast, to complement the CSR policy, in October 2009 the first CSR councillor was appointed.²⁷ Thus, Canadian companies and other company which are incorporated in Canada and carry out business in oil or mining sector abroad should act based on the Canadian CSR performance standards. CSR councillor monitors the Canadian extractive companies and shall receive complaints from stakeholders where the Canadian company operated. Once a report of non-compliance is received, the CSR councillor will investigate. If inconsistent behaviour is found, then the CSR councillor will force the company to be consistent or a sanction will be rendered. The Canadian home-state regulation on CSR is viewed as a good approach to help developing countries deal with any possible misconduct of MNCs. MNCs are likely to implement ethical behaviour in developing states, even if there are regulatory loopholes in the host-state. However, once again the CSR mechanism is only limited to particular business sectors.

CONCLUSION

MNCs play a big role to the global economy, since benefits of the business contributed a lot in various areas, such as rising the economic of the nations and upholding the fundamental rights of the citizens of the nations as well. This can be seen from the enhancing of employability, education and health, which can only be accomplished if the nation has a good economy in place. On the other hand, the environment seems to be threatened by the activities of the companies. The environmental infringement is not simply considered as an environmental degradation alone but the effect has reached to some certain extent whereby, the human rights of the society within the harmed environment is violated. In certain cases we could see that the environment infringement could take the right to life, right to

²⁶ Canadian, Department of Foreign Affairs and International Trade (2009). *Building the Canadian Advantage: A Corporate Social Responsibility (CSR) Strategy for the Canadian Extractive Sector*, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/other-autre/csr-strat-rse-2009.aspx?lang=eng> <accessed on 10 September 2017>

²⁷ *ibid*

health, right to adequate living condition as formulated in Rio Declaration and other human rights documents.

Corporate Social Responsibility seems to provide solution and acted as a facilitator to meet both needs of a better economy and the protection of environment. The business should keep on growing but the environment should also be taking care of. The Corporate Social Responsibility would likely to make the company to care more on how they behave and conduct their activity without harming the environment and maximize economic growth. The role of the corporate social responsibility is to bring a balance between the business and environmental protection, which is really important because the world are relying on economic but in any manner the existence of the human being is relied on the environment too.

Nonetheless, from the comparison of Indonesia, the UK, Norway and Canada CSR mechanism, an effective CSR could be obtain by formulating a strict law about CSR. The CSR law should covers all business sectors and not simply making in mandatory for extractive sectors company only, since the non-extractive company could harm the environment as well. A CSR guideline and standards should be set and differentiate based on the size of the company. The government could also learn from the Norwegian approach as a consideration to encourage CSR implementation and provide certification for companies with good business behavior. In addition, the CSR law should inherit the Home-state regulation character to ensure that wherever the company is operating, they shall operate in ethical way, even though the host-state law is weak and allow them to act in certain ways that may harm the environment or the society.

BIBLIOGRAPHY

Statues:

- Rio Declaration on Environment and Development 1992
- The United Kingdom Companies Act 2006
- The International Covenant on Civil and Political Rights 1966
- UN Declaration on the Right of Indigenous People 2007
- Law no. 40 year of 2007 concerning Perseroan Terbatas
- Law no. 25 year of 2007 concerning Investment

- Law no. 1 year of 1967 concerning Foreign Investment

Cases:

- Niger Delta v Shell

Books:

Baron, D. (2006). *Business and Its Environment*, 5th ed. New Jersey: Person Education Inc.

Crane, A., Matten, D & and Spence, L. (2014). *Corporate Social Responsibility: Readings and Cases in Global Context*, 2nd ed. London: Routledge

Muchlinski, P. T. (2010). *Multinational Enterprises and the Law*, 2nd ed. Oxford: Oxford University Press

Picciotto, S. (2011). *Regulating Global Corporate Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.

Werther, W & Chandler, D. (2011). *Strategic Corporate Social Responsibility: Stakeholders in a Global Environment*, 2nd ed. California: SAGE Publications Inc.

Journals:

Canadian, Department of Foreign Affairs and International Trade (2009). *Building the Canadian Advantage: A Corporate Social Responsibility (CSR) Strategy for the Canadian Extractive Sector*, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/other-autre/csr-strat-rse-2009.aspx?lang=eng> <accessed on 10 September 2017>

Fouksmann, O. S ,Corporate liability of energy and natural resources companies at national law for breach of international human right norms' [LAWSG099]

Investopedia. *Multinational Corporations –MNC*. <http://www.investopedia.com/terms/m/multinationalcorporation.asp> < accessed on 13 September 2017>

Seck, S.L “ Home State Regulation of Environmental Human Rights Harms as Transnational Private Regulatory Governance

Conference paper:

Halvorssen, ‘Using Investors, specifically the Norwegian Sovereign Wealth Fund to influence Multinational Corporation to focus more on International Human Rights’ (46th Annual Sutton Colloquium in International Law)

IBM PENINGKATAN KAPASITAS SDM KELOMPOK WANITA TANI

Lusi Susilawati¹, Siska Hestiana², Faizal Mulia³, Ujang Dindin⁴

^{1,2,3,4} Universitas Muhammadiyah Sukabumi
lusi@ummi.ac.id

ABSTRAK

Kelompok wanita tani yang ada di Desa Sukaraja memiliki potensi yang luar biasa dalam meningkatkan produksi hasil taninya. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka sumber daya manusianya perlu dibina. Target utama permbinaan tersebut yaitu agar para anggota kelompok wanita tersebut mampu melakukan teknik budidaya ikan mulai dari proses budidaya sampai dengan pengolahan ikan, merancang kemasan yang *marketable*, memperluas jaringan pemasaran, dan dapat memasarkan produknya dalam Bahasa Inggris kepada wisatawan asing baik yang datang secara langsung ke kelompok tersebut maupun dalam pemasaran produk ke luar negeri. Tujuan dan target tersebut tentu saja dapat dicapai dengan sebuah metode. Metode yang dimaksud berupa pelatihan. Pelatihan telah dilaksanakan dalam beberapa tahap yang diawali dengan survey awal, sosialisasi, pembuatan modul, pelatihan mencakup pelatihan budidaya ikan, pelatihan manajemen pemasaran, dan pelatihan peningkatan kemampuan berbahasa Inggris. Setelah itu, kegiatan dilanjutkan dengan kegiatan bimbingan dan evaluasi. Hasil dari kegiatan pelatihan ini adalah meningkatnya pengetahuan masyarakat terutama dalam bidang budidaya ikan dan pengolahannya, mulai dari cara pemilihan pakan ikan, pemanenan sampai pengolahannya. Dalam segi pemasaran, peserta telah mampu meningkatkan hasil pertaniannya dengan pengemasan produk yang *marketable* serta mereka kini telah dapat melakukan percakapan sederhana dengan menggunakan Bahasa Inggris.

Kata kunci: Budidaya Ikan, Manajemen Pemasaran, Bahasa Inggris

PEDAHULUAN

Saat ini Indonesia dan beberapa negara di Wilayah Asean sedang berbenah untuk menghadapi pasar bebas Asean agar tetap dapat bersaing dengan negara-negara yang ada di Asean tersebut. Salah satunya adalah upaya untuk peningkatan sumber daya manusia (SDM) dalam rangka peningkatan produksi suatu usaha baik, tidak

terkecuali suatu bidang usaha yang skalanya masih kecil khususnya di bidang pertanian. Usaha kelompok wanita tani merupakan salah satu bidang usaha yang dikelola oleh para petani kecil yang bergelut di bidang perikanan namun memiliki keinginan untuk terus meningkatkan produksinya. Oleh karenanya dibutuhkan beberapa kompetensi dalam rangka peningkatan SDM, seperti peningkatan kemampuan dalam mengelola budidaya ikan mulai dari proses budidaya sampai dengan pengemasan bahkan pemasaran.

Selain itu untuk mendukung usaha peningkatan SDM dalam rangka menghadapi pasar bebas ASEAN, dibutuhkan kompetensi yang lain. kompetensi yang dimaksud adalah kemampuan berkomunikasi dengan menggunakan Bahasa Inggris sebagai bahasa internasional. Kemampuan tersebut sangat dibutuhkan terutama bagi mereka yang bergelut di bidang ekonomi baik dari kalangan ekonomi atas maupun ekonomi bawah.

Untuk kalangan ekonomi atas mungkin tidak akan mengalami kesulitan dalam berkomunikasi dengan menggunakan Bahasa Inggris karena mereka dapat mengupayakannya dengan mudah. Sebaliknya, hal ini akan menjadi sebuah problematika yang berarti bagi para pemegang peran di bidang ekonomi bawah.

Poklhasar Saluyu (Mitra 1)

Salah satu kelompok ekonomi kalangan bawah adalah kelompok usaha tani yang ada di Kampung Babakan Limbangan Kecamatan Sukaraja kabupaten Sukabumi. Kelompok usaha tani ini digawangi oleh ibu – ibu rumah tangga yang memiliki usaha tani di bidang pengolahan ikan dan pertanian sayuran. Kelompok ini terbentuk pada tahun 2006 dengan nama SALUYU yang kemudian berubah menjadi POKLAHSAR (Kelompok Pengolah dan Pemasaran) pada tahun 2011 dengan anggota sebanyak 10 orang. Karena banyaknya dukungan dari beberapa pihak, produksi POKLAHSAR yang awalnya dapat mengolah ikan sebanyak 25 kg kini dapat meningkat menjadi 600 kg dan anggotanyapun menjadi bertambah banyak yaitu sekitar 115 orang.

POKLAHSAR SALUYU ingin selalu meningkatkan keterampilan dalam pengolahan ikan yang bersyarat, sehingga perlu dilakukan pembinaan dalam keterampilan budidaya ikan dan pemasaran produk. POKLAHSAR SALUYU juga sering dikunjungi oleh wisatawan tak terkecuali wisatawan asing, sayangnya diantara anggota maupun pengurus tidak satupun yang memiliki kemampuan berkomunikasi dalam Bahasa Inggris, sehingga mendorong para anggota maupun pengurus untuk mempelajari Bahasa Inggris khususnya dalam komunikasi lisan.

Berdasarkan latar belakang inilah kami melaksanakan pengabdian kepada masyarakat dalam rangka untuk meningkatkan kapasitas SDM kelompok wanita tani ini.

Kelompok Wanita Tani Nurazkiya (Mitra 2)

Kelompok Wanita Tani Nuradzkiya berada di Desa Sukaraja Kecamatan Sukaraja Kabupaten Sukabumi. Kelompok tani ini dibentuk dalam rangka menumbuhkan kembangkan potensi Agribisnis dan Agrobisnis serta bakat para pemuda dan pemudi dalam pembangunan bangsa. Kelompok wanita tani Nurazkiya memiliki usaha dengan memproduksi dendeng dan beberapa makanan ringan seperti rengginang. Dalam sehari bisa memproduksi dendeng sebanyak 15–50 kg ikan. Diketahui oleh Wida Hartika, S. P., kelompok wanita tani ini bertekad untuk mengembangkan kelompok taninya lebih maju dan berjaya, mengembangkan, memutakhirkan dan memanfaatkan IPTEKS pertanian terpadu yang dapat didayagunakan. Sayangnya mereka memiliki keterbatasan dalam hal keahlian di beberapa bidang. Kurangnya pengetahuan tentang budidaya ikan seperti tidak dapat memperkirakan kebutuhan pakan, menganalisa parameter kualitas air serta pengetahuan tentang pengukuran panen. Selain itu, dari segi pengolahan ikan, kelompok tani ini belum mampu mengolah ikan menjadi beragam produk hasil perikanan yang berdaya jual tinggi, hal ini juga didukung dengan teknik pengemasan serta pemasaran yang terlalu sederhana. Keinginan menjual produk sampai ke mancanegarapun cukup tinggi, sehingga dibutuhkan keterampilan berkomunikasi dengan menggunakan Bahasa Inggris.

Permasalahan Mitra

Kedua kelompok tani wanita ini memiliki permasalahan yang sama, yakni masih rendahnya pengetahuan SDM yakni anggota POKLAHSAR Saluyu dan anggota Kelompok Wanita Tani Nurazkiya dalam bidang budidaya ikan, rendahnya pengetahuan SDM dalam bidang Manajemen Pemasaran serta rendahnya kemampuan dalam bidang komunikasi yang menggunakan Bahasa Inggris. Oleh karenanya ketiga permasalahan tersebut menjadi prioritas utama yang harus diselesaikan. Penyelesaian dari masalah tersebut telah disepakati bersama dengan para mitra berupa diadakannya pelatihan budidaya ikan, pelatihan manajemen pemasaran, dan pelatihan Bahasa Inggris.

METODE

Berikut adalah beberapa tahapan dalam melaksanakan kegiatan pelatihan budidaya ikan, pelatihan manajemen pemasaran, dan pelatihan Bahasa Inggris:

Tahap I (Survey dan Sosialisasi kegiatan)

Bertujuan untuk memberikan gambaran anggota Poklahsar Saluyu dan Kelompok Wanita Tani Nurazkya mengenai program yang akan dilaksanakan dan manfaat yang dapat mereka peroleh dari kegiatan ini. Mereka diberikan pemahaman apa yang harus dilakukan dalam kegiatan yang akan dilaksanakan dan bagaimana peran mereka dalam kegiatan ini.

Tahap II (Pemilihan Peserta)

Peserta adalah semua anggota Poklahsar Saluyu dan Wanita Tani Nurazkya beranggotakan lebih dari 50 Orang.

Tahap III (Pembuatan Modul Pelatihan)

Modul pelatihan dibutuhkan agar pelaksanaan pelatihan lebih mudah dan lebih terarah. Materi modul berupa beberapa materi *simple* yang langsung dapat dipraktekkan. Khusus untuk materi Bahasa Inggris, ditekankan keterampilan berbicara serta pengenalan beberapa *vocabulary*, *term* dan *expression* yang berhubungan dengan kegiatan penjualan produk. Dalam hal ini pelatihan tidak terlalu menekankan pada struktur dan grammar Bahasa Inggris. Hal ini sesuai dengan tujuan utama dari pelatihan yaitu mampu berkomunikasi aktif dengan menggunakan Bahasa Inggris.

Tahap IV (Pelatihan)

Pelatihan dilaksanakan dalam tiga tahap: 1) Pelatihan Budidaya Ikan; 2) Pelatihan Manajemen Pemasaran; 3) Pelatihan Bahasa Inggris.

Tahap V (Monitoring dan Evaluasi)

Monitoring dan evaluasi merupakan kegiatan untuk menilai tingkat keberhasilan dan keberlanjutan kegiatan pengabdian ini. Tahapan evaluasi yang dilaksanakan antara lain:

- a. Monitoring dan mengevaluasi persiapan kegiatan sosialisasi dan pelatihan, yaitu meliputi pengecekan tempat pelatihan, kelengkapan alat dan bahan pada saat kegiatan, dan penyediaan makalah/bahan pelatihan yang akan disampaikan

- b. Monitoring dan mengevaluasi pada saat pelatihan berlangsung, yaitu meliputi pengecekan kehadiran peserta dan memberi motivasi agar kegiatan ini dapat diikuti dengan baik.
- c. Monitoring dan mengevaluasi pelatihan, yaitu meliputi kegiatan wawancara dan tes guna mengetahui peningkatan keterampilan peserta pelatihan.
- d. Monitoring dan mengevaluasi hasil pasca pelatihan, yaitu menilai peningkatan kemampuan dan hasil dari ketiga pelatihan yang berupa komentar membangun.

Tahap VI (Penyusunan Laporan)

Penyusunan Laporan dilakukan dalam 2 tahap penyusunan, yaitu penyusunan laporan harian (logbook) dan penyusunan laporan akhir kegiatan. Penyusunan laporan akhir kegiatan untuk melaporkan rangkaian kegiatan secara institusi kepada sumber dana program.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang paling awal dilakukan sebelum melaksanakan rangkaian kegiatan pelatihan adalah melakukan survey ke lokasi pengabdian. Survey dilakukan pada hari rabu pada tanggal 4 Januari 2017. Selanjutnya, tim dengan kedua ketua kelompok tani mendiskusikan mengenai program yang akan dilaksanakan dan menyepakati waktu untuk bersosialisasi dan bertemu langsung dengan para anggota dari kedua kelompok tani tersebut. Akhirnya disepakati bahwa kegiatan pelatihan diadakan setiap hari sabtu pukul 10.00 pagi,

Usaha tani merupakan salah satu cara untuk meningkatkan pembangunan ekonomi. Usaha tani meliputi usaha tanaman pangan, usaha tanaman hortikultura, usaha tanaman obat – obatan, usaha perkebunan, usaha perikanan, usaha peternakan dan kehutanan (Saragih; 2002). Kedua KWT bergelut dalam usaha perikanan oleh karenanya untuk meningkatkan kapasitasnya sumber daya manusianya maka diadakan pelatihan. Pelatihan pertama yang dilakukan adalah budidaya ikan. Pelatihan ini dilaksanakan sebanyak enam kali pertemuan dengan materi persiapan budidaya ikan, proses budidaya ikan, pakan ikan, pemanenan pakan ikan, pemanenan ikan, pemanenan ikan, dan pengolahan ikan. Dalam pelatihan ini para peserta nampak lebih antusias ketika mengikuti praktik budidaya pakan ikan karena pakan yang dimaksud adalah cacing. Cacing dipilih karena merupakan bahan baku yang sangat baik untuk pakan ikan (Mubarok & Zalizar: 2004). Para peserta ikut

melakukan cara budidaya cacing tahap demi tahap. Dari pelatihan budidaya ikan ini dapat diperoleh hasil bahwa pengetahuan kedua anggota KWT tentang budidaya ikan meningkat. Hal ini dapat dibuktikan dengan kemampuan mereka untuk melakukan kegiatan budidaya ikan. Berikut gambar-gambar yang menunjukkan keberhasilan dari program pelatihan budidaya ikan:



Gambar 1.
Praktek Budidaya Pakan Ikan



Gambar.2
Praktek Penanaman Ikan



Gambar 3
Hasil Praktek Pengolahan Ikan

Pelatihan berikutnya adalah Manajemen Pemasaran. Para peserta diberikan pengetahuan tentang berbagai materi pemasaran. Materi ini perlu disampaikan agar kedua KWT tersebut dapat memasarkan produknya secara terencana baik dari segi harga maupun dari cara mempromosikan produknya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Saladi (2007) bahwa “Pemasaran merupakan suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai sasaran serta tujuan perusahaan.” Materi – materi dalam Manajemen Pemasaran yang disampaikan meliputi Konsep Pemasaran, Perilaku dan permintaan Konsumen, Strategi Pemasaran yang baik, Segmentasi Pasar, Bauran Pasar, Saluran Distribusi dan Iklan.

Dari pelatihan tersebut dihasilkan cara memasarkan produk yang baik, diantaranya adalah kemasan yang menarik dan lebih menjual. Sebuah produk dianggap baik jika produk tersebut dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapat perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan (Sunarto: 2006). Oleh karenanya untuk memenuhinya kemasan sebuah produk harus diperhatikan agar konsumen tertarik untuk membelinya bahkan dapat membeli kembali secara berulang terhadap produk tersebut. Selain itu dihasilkan juga iklan facebook fanpage (<https://web.facebook.com/ummi.official/>). Selain itu produk kedua KWT juga diiklankan melalui website (<http://ummi.ac.id/berita/baca/1454-ummi-adakan-pengabdian-ipteks-bagi-masyarakat>). Materi tentang iklan menjadi sangat penting dalam pelatihan ini karena iklan dapat digunakan sebagai sarana untuk menjual produk, jasa dan juga dapat pula digunakan untuk promosi dalam

bidang politik serta iklan layanan masyarakat. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari George and Michael (2013 : vi) “ *Advertising and other types of promotional messages are used to sell products and services as well as to promote causes, market political candidates, and the deal with societal problems such as alcohol and drug abuse.*”

Berikut adalah beberapa gambar hasil dari pelatihan manajemen pemasaran:



Gambar. 4
Kemasan Awal



Gambar. 5
Kemasan Sesudah Pelatihan



Gambar 6.
Iklan Facebook Fanpage.

Pelatihan terakhir adalah pelatihan Bahasa Inggris. Bahasa Inggris merupakan Bahasa yang penting untuk dikuasai karena peranannya sebagai bahasa internasional. Sebagai Sarana komunikasi global, bahasa Inggris harus dikuasai secara aktif baik lisan maupun tulisan (Handayani: 2016). Sehingga pelatihan Bahasa Inggris menjadi salah satu sarana bagi pemasaran produk hasil olahan kedua kelompok wanita tani ini. Kegiatan ini berlangsung sebanyak 14 pertemuan dengan materi-materi percakapan sehari-hari. Materi pertama yang disampaikan adalah mengenai pengenalan (Introduction). Sebagai sebuah bahasa, bahasa Inggris, nantinya tentu akan digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi secara lisan. Cara pertama untuk berkomunikasi dengan orang baru, tentu saja dengan memulai sebuah ‘pengenalan’ (Adian: 2016). Beberapa materi selanjutnya, peserta pelatihan juga diajarkan untuk mengungkapkan waktu dalam Bahasa Inggris (Telling Time). Dalam mempelajari Bahasa Inggris, telling time merupakan materi yang sangat dasar yang wajib diketahui. Beare (2017) menyatakan bahwa “*Telling the time is a basic skill that most students will eagerly acquire*”. Materi selanjutnya yang diberikan kepada anggota kedua kelompok wanita tani adalah tentang bagaimana menanyakan dan memberikan arah dalam Bahasa Inggris (Asking and Giving Direction). Materi ini menyampaikan tentang bagaimana menanyakan arah atau lokasi suatu tempat yang sifatnya asing dan juga mengenai bagaimana mengarahkan ke lokasi tersebut. Tempat-tempat yang diarahkan biasanya yang bersifat tempat pelayanan umum seperti kantor pos, kantor polisi, bank, dsb. “*Typically the first directions lesson would follow lessons introducing vocabulary such as post office, police station,*

school, bank, playground, park, library, etc” (Arnsten: 2017). Materi lain yang disampaikan dalam pelatihan adalah mengenai bagaimana menyebutkan angka dalam Bahasa Inggris (Telling Number). Penyebutan angka dalam Bahasa Inggris berbeda sesuai dengan jumlah digit angkanya. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Williams (2013);

*We use different words to describe numbers depending on how many **digits** (numbers) they contain. We can also refer to the number of digits for simple generalisations. For example, 10,000 is five digits, so we refer to it as in the **tens of thousands**, but we may also call it **a five figure 7number**. These are some of the ways we can describe numbers.*

Hasil dari pelatihan ini adalah kemampuan Bahasa Inggris yang diujikan dengan tes dan dibuktikan dengan sertifikat yang dikeluarkan oleh Lab Bahasa Inggris Universitas Muhammadiyah Sukabumi (UMMI). Berikut adalah beberapa gambar hasil dari pelatihan Bahasa Inggris:



Gambar.7
Peserta difasilitasi Modul



Gambar .8
Peserta Sedang Menerima Materi



Gambar 9.
Peserta Sedang praktek *Speaking*

Dari penjelasan di atas dapat digambarkan bahwa hasil dari kegiatan pelatihan-pelatihan tersebut adalah sebagai berikut:



Gambar 10. Hasil Pelatihan

SIMPULAN

Kegiatan Pelatihan Budidaya ikan, Manajemen Pemasaran dan Bahasa Inggris yang diselenggarakan di Poklhasar Saluyu dan KWT Nurazkiya dapat ditarik kesimpulan bahwa kegiatan tersebut cukup berhasil. keberhasilan dari kegiatan pelatihan dapat diidentifikasi dari *output* yang dihasilkan berupa pengetahuan budidaya ikan mulai dari persiapan budidaya ikan sampai pengolahan ikan. Dari hasil pelatihan manajemen pemasaran, para peserta kini mampu membuat kemasan yang lebih menarik dan *marketable*. Terakhir hasil dari Pelatihan Bahasa Inggris dapat diidentifikasi dari keahlian para peserta dalam bercakap-cacap dengan menggunakan Bahasa Inggris yang dapat dibuktikan dengan sertifikat yang dikeluarkan oleh Lab Bahasa Inggris Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih yang sedalam – dalamnya kami ucapkan kepada:

1. Kemenristek Dikti atas kepercayaanya memberikan Hibah IbM.
2. LPPM UMMI yang senantiasa mendukung seluruh kegiatan IbM.
3. Ibu Nur Hasanah, Ketua Poklhasar Saluyu dan Ibu Wida Hartika, Ketua KWT Nurazkiya yang telah memberikan ijin untuk melakukan kegiatan IbM.
4. Mahasiswa Sastra Inggris dan MSP yang telah membantu terlaksananya kegiatan IbM.

DAFTAR REFERENSI

- Arnstern, Tara. (2017). *How to Teach Direction*. <http://busyteacher.org/3609-how-to-teach-directions.html> <Diakses Tanggal 13 September 2017>.
- Beare, Kenneth. (2017). *Absolute Beginner English Telling Time*. <https://www.thoughtco.com/beginner-english-telling-time-1212129>. <Diakses tanggal 13 september 2017>.
- George ,A Belich & Michael, A Belch . (2013). *Advertising and Promotion*. USA: The McGraw.
- Handayani, Sri. (2016). *Pentingnya Kemampuan Bahasa Inggris dalam Menyongsong Asean Community 2015*. Ikatan Sarjana Pendidikan Indonesia (ISPI) Jawa Tengah, Volume 3 nomor 1, Mei 2016. <http://ispijateng.org/wp-Content/Uploads/2016/05/Pentingnya-Kemampuan-Berbahasa-Inggris->

Sebagai-Dalam-Menyongsong-Asean-Community-2015 Sri-Handayani.Pdf
<Diakses tanggal 13 September 2017>

Saladin, Djaslim. (2006). *Manajemen Pemasaran*. Bandung. Linda Karya.

Saputra, Adian. (2016). *Cara Memperkenalkan Diri dalam Bahasa Inggris dan Artinya Terbaru*.

<http://www.belajardasarbahasainggris.com/2016/04/19/cara-memperkenalkan-diri-dalam-bahasa-inggris-dan-artinya-terbaru/> <Diakses 12 September 2017>

Saragih, Bungaran. (2002) *Pengembangan Agribisnis dalam Pembangunan Ekonomi Nasional Menghadapi Abad ke – 21*.
<https://referensiagribisnis.files.wordpress.com/2011/12/agribisnis-sebagai-landasan-pembangunan-ekonomi-indonesia-dalam-era-millennium-baru.pdf>
<diakses 11 September 2017>

Sunarto. (2006). *Manajemen Pemasaran 2*. Yogyakarta. Aditya Media.

William, Phill. (2013). *English Lesson Brighton: Saying Large Number in English*.
<http://www.englishlessonsbrighton.co.uk/saying-large-numbers-english/>
<Diakses tanggal 12 September 2017>

Mubarok, Achmand & L. Zalizar. (2004). *Budidaya Caicng Sebagai Alternatif Usaha di Masa Krisis Ekonomi*. Jurnal Dedikasi Volume 1. No.1 Mei 2004: 131. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.

PEMBERDAYAAN *CULTURAL CAPITAL* BERBASIS *COMMUNITY CULTURE* DAN *MULTICULTURALISM*

Musa Pelu, Isawati

Universitas Sebelas Maret Surakarta
pelumusa@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian Pengabdian ini bertujuan menggambarkan pemberdayaan *cultural capital* berbasis *cultur community* dan *multiculturalism* dalam pelaksanaan Kurikulum Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kasatriyan Surakarta. Penelitian pengabdian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan pendekatan naturalistik. Penelitian pengabdian dilakukan di SMP Kasatriyan 1 “Kraton Kasunanan” Surakarta. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam, observasi, dan analisis dokumen. Instrumen penelitian adalah peneliti sendiri sebagai pengumpul data. Untuk memperoleh derajat validitas tinggi, digunakan teknik triangulasi, *recheck*, dan *peerdebriefing*. Analisis penelitian dilakukan dengan teknik analisis interaktif yang meliputi tahapan pengumpulan data, reduksi data, sajian data, dan verifikasi/menarik kesimpulan. Kesimpulan penelitian pengabdian ini adalah sebagai berikut. (1) ada tiga wujud budaya sebagai suatu sistem yang digunakan dan dimanfaatkan sebagai modal dalam pelaksanaan pendidikan budi pekerti yaitu sistem budaya, sistem sosial, dan kebudayaan fisik. Pertama, sistem budaya, yaitu sistem nilai moral yang diyakini warga sekolah SMP Kasatriyan 1 Surakarta, berupa nilai-nilai budaya Jawa dan nilai-nilai agama (agama Islam, Kristen dan Katholik). Kedua, sistem sosial, yaitu kultur sekolah SMP Kasatriyan 1 Surakarta berbasis pendidikan budi pekerti dan multikultural serta kultur komunitas. Ketiga, kebudayaan fisik, seperti kebijakan pendidikan dan slogan-slogan yang mengandung pesan-pesan moral/nilai-nilai budi pekerti, (2) Kultur Sekolah Berbasis Budi Pekerti dan Multikultural serta Kultur Komunitas merupakan modal budaya utama yang dimanfaatkan dan dikelola dalam mewujudkan keberhasilan pelaksanaan kurikulum Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta. Terbangunnya kultur sekolah berbasis budi pekerti dan multikultural mengingatkan bahwa warga SMP Kasatriyan 1 Surakarta memiliki beberapa perbedaan, seperti perbedaan agama (Islam, Kristen, Katholik, Hindu/Budha), status dan kedudukan pegawai (PNS, Guru/Pegawai Tetap Yayasan, Honorer/Guru atau Pegawai Tidak Tetap), dan status sosial ekonomi. Perbedaan inilah yang justru dilihat oleh pihak sekolah/warga sekolah sebagai suatu solusi

untuk mengatasi masalah dan bukan dijadikan masalah dalam mendukung visi misi sekolah, termasuk semua program dan kebijakan sekolah, khususnya pendidikan budi pekerti. Adanya persepsi positif terhadap kebijakan pendidikan budi pekerti, juga telah mendorong guru dan tenaga kependidikan secara individu untuk menjalin hubungan sosial yang baik dengan warga masyarakat dan orang-orang di sekitar lingkungan sosial. Mereka menyadari bahwa untuk keberhasilan pendidikan budi pekerti membutuhkan kerjasama dengan masyarakat sekitar sekolah.

Kata kunci: pendidikan budi pekerti, cultural capital, cultur community, multiculturalism.

PENDAHULUAN

Mengutip salah satu misi UNS yakni menjadi pusat pengembangan ilmu pengetahuan alam, ilmu sosial dan kemanusiaan, ilmu kesehatan, teknologi, dan seni yang unggul, maka penelitian ini terwujud sebagai satu usaha menjadikan Universitas Sebelas Maret sebagai *International class university*. Misi luhur itu dicapai diantaranya dengan pengembangan *univerty based of research* menjadi pendorong bagi peneliti untuk secara berkesimbangan melakukan kegiatan penelitian kemudian menuliskannya dalam bentuk artikel jurnal ilmiah baik nasional maupun Internasional. Relevan dengan RIP dan Roadmap UNS bidang Pengembangan Manusia dan Daya saing Bangsa, di tahun 2010-2025 yang diantaranya memfokuskan pada peningkatan mutu manusia Indonesia yang berwawasan multikultur sehingga perlu adanya peningkatan kualitas manusia Indonesia yang berwawasan multikultur sebagai upaya untuk mengatasi permasalahan sosial, isu gender di bidang SDM, salah satu di antaranya adalah ***upaya penanganan kekerasan***. Selain itu juga dinyatakan tentang pengembangan manusia Indonesia yang memiliki karakter kuat dan cerdas, seperti pengembangan kemampuan olah hati (spiritual dan emotional development): beriman dan bertakwa, jujur, amanah, adil, bertanggung jawab, berempati, berani mengambil resiko, pantang menyerah, rela berkorban, dan berjiwa patriotik.

Roadmap di atas, sejalan dengan kebijakan pemerintah yang menempatkan pendidikan karakter sebagai salah satu misi dalam mewujudkan visi pembangunan nasional yang dirasakan sebagai sebuah keputusan yang sangat tepat. Hal ini mengingat realita di masyarakat saat ini, yang mengindikasikan adanya problem kemerosotan moral yang menjangkiti masyarakat terutama generasi muda.

Salah satu contoh realita kemerosotan moral adalah yang terjadi di Kota Surakarta. Peristiwa kerusuhan yang terjadi pada tanggal 13 – 15 Mei 1998 adalah yang

kesebelas kalinya menimpa Kota Surakarta. Dalam peristiwa itu terjadi aksi penjarahan, pengrusakan, pembakaran terhadap rumah, toko, mobil perusahaan yang hampir seluruhnya milik warga etnik keturunan Cina. Ironisnya, perilaku kekerasan tersebut banyak melibatkan para pemuda terutama pelajar.

Visi Kota Surakarta sebagai kota budaya sekaligus kota pelajar hanya akan menjadi sebuah slogan tanpa makna, apabila tidak ada penanganan yang serius, terprogram dan menyeluruh untuk mengatasi aksi kekerasan tersebut. Untuk itu pada tahun 2004, Pemerintah Kota Surakarta bekerja sama dengan UNICEF melaksanakan suatu kebijakan berupa pelaksanaan ” Pendidikan Budi Pekerti ” dalam kurikulum sekolah di SMP Kota Surakarta. Kebijakan itu merupakan langkah preventif untuk mengatasi budaya kekerasan di Kota Surakarta.

Dalam pelaksanaannya, pendidikan budi pekerti belum mencapai hasil seperti yang diharapkan, hal ini berdasarkan hasil penelitian dari ketua peneliti sendiri yang terdahulu tentang ”Implementasi Nilai-nilai Budaya Jawa dalam Pelaksanaan Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kota Surakarta.” Hal ini terbukti dengan masih banyaknya aksi kekerasan yang dilakukan para pelajar. Padahal sebenarnya masyarakat Surakarta dengan budaya Jawanya yang berdasarkan prinsip kerukunan dan prinsip hormat, merupakan *cultural capital* yang potensial untuk diberdayakan dalam pelaksanaan pendidikan budi pekerti sebagai upaya mengatasi budaya kekerasan dikalangan pelajar. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Fukuyama (1995: 35) yang menyatakan bahwa *cultural capital* dan *social capital* akan semakin kuat dalam masyarakat yang berlaku norma saling bantu membantu dan kerjasama yang kompak dalam satu ikatan jaringan hubungan kelembagaan sosial. Kepercayaan berkaitan dengan budaya, terutama etika dan moral. Akhirnya, Fukuyama berkesimpulan bahwa tingkat saling percaya dalam suatu masyarakat berkaitan erat dengan nilai-nilai budaya yang dimiliki masyarakat bersangkutan. **Dalam hal ini nilai-nilai budaya yang dimiliki suatu masyarakat (*community culture*) bersama *cultural capital* akan sangat berpengaruh terhadap tercapainya suatu tujuan yang diharapkan** (Fukuyama, 2007: 22, 146). Pemberdayaan *cultural capital* dan *community culture* dalam realitas multikultur di Kota Surakarta ini perlu dijadikan perhatian bagi pelaksanaan pendidikan budi pekerti di sekolah sebagai salah satu solusi untuk mengatasi problem kemerosotan moral, termasuk pendidikan budi pekerti di Kota Surakarta. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian pengabdian mengenai bagaimana pemberdayaan *cultural capital* berbasis *community culture* dan *multiculturalism* dalam pelaksanaan pendidikan budi pekerti di Kota Surakarta, yang dikemas dalam judul “ Pemberdayaan *Cultural Capital* berbasis *Community*

Culture dan *Multiculturalism* (Studi Kasus Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kasatriyan 1 "Kraton Kasunanan" Surakarta)".

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Model pendekatan dalam penelitian pengabdian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan pendekatan naturalistik. Pendekatan naturalistik digunakan untuk menggambarkan secara alami, lengkap, mendalam, dan utuh mengenai pendidikan budi pekerti di Kota Surakarta. Penelitian dilakukan untuk menemukan dan menggambarkan pemberdayaan *Cultural Capital* berbasis *Community Culture* dan *Multiculturalism* dalam pelaksanaan pendidikan budi pekerti di Kota Surakarta.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian pengabdian dilakukan di SMP Kasatriyan 1 "Kraton Kasunanan" Surakarta. Penelitian ini menggunakan *purposive sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu yang telah ditentukan oleh peneliti. Landasan pemilihan lokasi adalah : SMP Kasatriyan 1 "Kraton Kasunanan" Surakarta dinilai berhasil oleh Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kota Surakarta, dalam mengimplementasikan kebijakan Kurikulum Pendidikan Budi Pekerti sebagai mata pelajaran tersendiri di SMP Kota Surakarta; terletak di lingkungan sekitar Keraton Kasunanan Surakarta yang identik dengan budaya Jawanya; siswanya sebagian besar berasal dari keluarga dengan status sosial ekonomi menengah ke bawah dengan tingkat kepedulian orang tua terhadap pendidikan anak kurang; rata-rata nilai UAN SD siswa yang masuk ke SMP Kasatriyan 1 "Kraton Kasunanan" Surakarta relatif rendah; warga sekolah cukup beragam dilihat dari status sosial ekonomi, agama dan keyakinan, status guru dan tenaga kependidikan (PNS, guru dan tenaga tetap Yayasan, guru dan tenaga tidak tetap); sebelum diberlakukannya kurikulum pendidikan budi pekerti tahun 2005, tingkat kenakalan siswa cukup tinggi dan kedisiplinan siswanya cukup rendah.

Waktu penelitian pengabdian secara efektif sekitar 3 bulan, sejak disetujui dan disahkan proposal penelitian sebagai dasar dalam penulisan Penelitian.

Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian pengabdian ini adalah kepala sekolah, guru, staf administrasi, penjaga sekolah, keamanan sekolah, siswa, pegawai kantin sekolah, orang tua siswa, pengurus Yayasan, dan masyarakat sekitar SMP Kasatriyan 1

“Kraton Kasunanan” Surakarta. Objek penelitian adalah pendidikan budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 “Kraton Kasunanan” Surakarta.

Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan (1) wawancara mendalam, (2) pengamatan langsung, dan (3) analisis isi. Wawancara mendalam (*in-dept interview*) dilakukan terhadap berbagai informan mulai dari siswa, guru, staf/karyawan tata usaha, kepala sekolah, orang tua siswa, masyarakat sekitar sekolah, dan pengurus yayasan. Informan yang dimintai keterangan dipilih berdasarkan seleksi, yang dianggap mampu menjawab masalah penelitian. Karena itu dikembangkan dengan teknik *purposive sampling*. Meskipun demikian untuk memperoleh data akurat lainnya dilakukan pula penjarangan informan dengan mengacu pada *snow ball sampling* (Lexy J. Moleong, 2007: 187).

Guna menutupi keterbatasan wawancara, untuk menangkap makna dan situasi psikologis yang terjadi dalam implementasi pendidikan budi pekerti ditempuh dengan pengamatan langsung. Pengamatan dilakukan dengan cara peneliti secara langsung dalam situasi sosial yang sebenarnya, sehingga penulis mampu menghayati dan menangkap konfigurasi fenomena peristiwa yang terjadi (Lincoln dalam Lexy J. Moleong, 2007: 191-192).

Teknik lain yang digunakan sebagai pendukung melengkapi data, ditempuh dengan menganalisis data dokumentatif/arsip-arsip berkenaan dengan peristiwa atau data visual tentang aktifitas yang dilakukan warga sekolah dalam pelaksanaan pendidikan budi pekerti.

Instrumen penelitian pengabdian adalah peneliti sendiri yang bertindak sebagai pengumpul data. Peneliti dalam melakukan pengumpulan data berdasarkan pada kaidah-kaidah dan ketentuan yang berlaku dalam penelitian kualitatif (Nasution, 1992: 55).

Keabsahan Data

Untuk memperoleh derajat validitas tinggi, dilakukan dengan teknik triangulasi, *recheck dan peerdebriefing* (Lexy J. Moleong, 2007: 324). Triangulasi dilakukan dengan cara cross check data-data yang dikumpulkan dari berbagai sumber data (informan, tempat/peristiwa, dokumen/arsip), mengenai masalah yang sama. Sedangkan teknik *recheck* dilakukan dengan cara menguji hasil data wawancara dari informan yang telah dimintai keterangan, untuk memperkaya dan memantapkan bahwa data hasil wawancara terbukti kesahihannya. Selanjutnya teknik validitas

model *peerdebriefing* ditempuh dengan cara mendiskusikan hasil penelitian dengan berbagai personal yang didasarkan atas kemampuan pengetahuan yang serupa.

Teknik Analisis Data

Untuk memperoleh derajat validitas tinggi, dilakukan dengan teknik triangulasi, *recheck* dan *peerdebriefing* (Lexy J. Moleong, 2007: 324). Triangulasi dilakukan dengan cara cross check data-data yang dikumpulkan dari berbagai sumber data (informan, tempat/peristiwa, dokumen/arsip), mengenai masalah yang sama. Sedangkan teknik *recheck* dilakukan dengan cara menguji hasil data wawancara dari informan yang telah dimintai keterangan, untuk memperkaya dan memantapkan bahwa data hasil wawancara terbukti kesahihannya. Selanjutnya teknik validitas model *peerdebriefing* ditempuh dengan cara mendiskusikan hasil penelitian dengan berbagai personal yang didasarkan atas kemampuan pengetahuan yang serupa.

HASIL PENELITIAN PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Cultural Capital (Modal Budaya) dalam Pelaksanaan Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kasatriyan 1 “Kraton Kasunanan” Surakarta

Budaya sebagai suatu modal dapat berwujud sebagai suatu sistem budaya (sistem nilai, gagasan-gagasan dan norma), sistem sosial (aktivitas dan tindakan berpolo), dan kebudayaan fisik. Dalam konteks pendidikan budi pekerti, modal budaya dimaksudkan sebagai suatu wujud kebudayaan yang digunakan dan dimanfaatkan oleh sekolah sebagai institusi pendidikan dan warga sekolah, baik sebagai individu maupun sebagai masyarakat sekolah dalam pelaksanaan pendidikan budi pekerti.

Di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, ada tiga wujud budaya sebagai suatu sistem yang digunakan dan dimanfaatkan sebagai sumber daya atau modal dalam pelaksanaan pendidikan budi pekerti. Ketiga wujud budaya tersebut dikategorikan dalam: Pertama, sistem budaya, yaitu sistem nilai yang diyakini setiap individu warga sekolah sebagai dasar perilaku, cara bertindak, dan menyikapi pelaksanaan pendidikan budi pekerti. Di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, meskipun sistem nilai yang diyakini individu warga sekolah berbeda-beda, tetapi sistem nilai-sistem nilai ini mempunyai jiwa yang sama yaitu menanamkan nilai-nilai moral/budi pekerti. Sistem nilai sebagai dasar perilaku dan cara bertindak akan terlihat dari spontanitas para warga sekolah dalam bertindak, berpikir, dan mengambil keputusan dalam mendukung pelaksanaan dan tercapainya tujuan pendidikan budi pekerti. Sistem nilai moral yang diyakini warga sekolah SMP Kasatriyan 1 Surakarta, yaitu nilai-nilai budaya Jawa dan nilai-nilai agama (agama Islam, Kristen dan Katolik). Kedua

sistem nilai tersebut, sangat mempengaruhi terbentuknya sebuah pola perilaku dan cara berperilaku yang khas dari semua warga sekolah SMP kasatriyan 1 Surakarta atau disebut sebagai kultur sekolah berbasis pendidikan budi pekerti. Kedua sistem nilai tersebut, secara bersama-sama cukup dominan sebagai dasar bersikap dan berperilaku para warga sekolah (guru dan staf administrasi, penjaga dan keamanan sekolah). Berdasarkan kedua sistem nilai tersebut, para guru berusaha untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya sebagai seorang guru dengan sebaik-baiknya, termasuk kepedulian mereka terhadap akhlak atau budi pekerti para siswa.

Kedua, sistem sosial, yaitu kultur sekolah SMP Kasatriyan 1 Surakarta berbasis pendidikan budi pekerti dan multikultural. Kultur sekolah berbasis pendidikan budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta merupakan sebuah pola perilaku dan cara bertindak yang telah terbentuk secara otomatis dan menjadi bagian yang hidup di SMP Kasatriyan 1 Surakarta yang mendukung pelaksanaan pendidikan budi pekerti atau media penanaman nilai-nilai budi pekerti kepada siswa. Ada berbagai pola perilaku dan cara bertindak, yang tercermin dalam berbagai aktifitas atau peristiwa yang sudah menjadi kultur sekolah di SMP Kasatriyan 1 Surakarta yang mendukung pelaksanaan budi pekerti atau media penanaman nilai-nilai budi pekerti, seperti yang telah dijelaskan dalam A. Deskripsi Hasil penelitian, 3, , b, 1) Kultur Sekolah di SMP Kasatriyan 1 Surakarta.

Kultur komunitas terbentuk karena pihak sekolah sebagai sebuah institusi maupun melalui individu-individu guru dan tenaga kependidikan atas nama sekolah, telah melakukan tindakan dalam rangka memperkuat kemitraan sekolah dan komunitas yang berdampak positif terhadap pelaksanaan pendidikan budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta. Tindakan yang dilakukan di antaranya dengan melibatkan warga atau masyarakat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam berbagai kegiatan sekolah. Keterlibatan dalam bentuk memanfaatkan jasa dan produk atau barang mereka, seperti memesan makanan atau snack untuk kegiatan di sekolah, sewa angkot untuk kegiatan di luar sekolah, menggunakan jasa tukang becak, foto copy, dan membeli berbagai produk di toko sekitar sekolah, dan berpartisipasi secara aktif dalam berbagai kegiatan dan tradisi di masyarakat atau Keraton Kasunanan Surakarta. Di samping itu, juga menjalin komunikasi dan interaksi sosial yang baik dengan warga atau masyarakat sekitar sekolah, Tindakan dari sekolah dan guru dan tenaga kependidikan SMP Kasatriyan 1 Surakarta tersebut, sesuai dengan pendapat Lickona (2013: 323-331), yang menjelaskan bahwa untuk keberhasilan pendidikan karakter yang baik bagi siswa, maka perlu melibatkan seluruh komunitas dalam membangun karakter yang baik, di antaranya dengan memperkuat kemitraan sekolah

dan komunitas serta memberikan kesempatan kepada setiap orang untuk bergabung atau dilibatkan dalam pelaksanaan pendidikan karakter. Konsep inilah yang telah dilakukan SMP Kasatriyan 1 Surakarta dalam mendukung pelaksanaan pendidikan budi pekerti.

Ketiga, kebudayaan fisik, seperti kebijakan pendidikan dan slogan-slogan yang mengandung pesan-pesan moral/nilai-nilai budi pekerti. Kebijakan pendidikan yang dimaksud adalah berbagai peraturan sekolah dan pembagian *job description* atau kesepakatan kerja bersama dari masing-masing individu pendidik dan tenaga kependidikan/warga sekolah yang terkait atau berpengaruh terhadap pelaksanaan dan keberhasilan pendidikan budi pekerti.

Peraturan sekolah yang dimaksud di sini adalah peraturan baik yang diberlakukan pada siswa maupun tenaga pendidik dan kependidikan. Peraturan siswa di antaranya mengatur tentang kewajiban dan hak siswa, peraturan tentang pelanggaran siswa dengan segala konsekuensinya. Untuk peraturan tenaga pendidik dan tenaga kependidikan, diatur tentang hak dan kewajiban, tugas dan tanggung jawab serta berbagai konsekuensi pelanggarannya, untuk masing-masing individu yang telah disepakati dan menjadi milik bersama.

Di samping peraturan-peraturan tersebut, ada kesepakatan bersama antara guru dan staf administrasi dengan kepala sekolah maupun pihak yayasan terkait dengan peningkatan profesionalitas kerja dan penghasilan yaitu peraturan tentang persyaratan pengangkatan guru dan karyawan tidak tetap menjadi guru dan karyawan tetap yayasan Kasatriyan. Mengingat pengangkatan guru dan karyawan tetap di yayasan Kasatriyan harus memenuhi persyaratan yang telah diatur melalui peraturan yayasan Muhammadiyah. Diharapkan kesepakatan yang saling menguntungkan ini akan berdampak pada meningkatnya kinerja guru dan karyawan yang bersangkutan termasuk komitmennya untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya sebagai guru dan karyawan serta komitmen untuk menghidup-hidupi Muhammadiyah.

Kebudayaan fisik selanjutnya, yaitu slogan-slogan yang mengandung pesan-pesan moral/nilai-nilai budi pekerti yang ditempel atau diletakkan pada tempat-tempat yang strategis sehingga mudah dibaca oleh peserta didik. Ketiga wujud kebudayaan tersebut, yaitu sistem budaya, sistem sosial, dan kebudayaan fisik, dalam konteks pendidikan budi pekerti, pada hakikatnya merupakan sebuah sistem yang saling terkait yang merupakan modal budaya dalam mendukung pelaksanaan pendidikan budi pekerti. Modal budaya yang dimaksud adalah terciptanya kultur atau budaya sekolah berbasis budi pekerti sebagai akibat dari keterkaitan ketiga wujud

kebudayaan sebagai sistem. Sistem budaya, sistem sosial, dan kebudayaan fisik merupakan dasar pola perilaku dan cara bertindak warga sekolah dalam kehidupan sehari-hari di sekolah. Akibatnya, terbentuklah pola perilaku dan cara bertindak yang khas dan menjadi bagian yang hidup dalam komunitas sekolah, yang dinamakan kultur sekolah.

Dalam konteks pendidikan budi pekerti, khususnya di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, terbentuknya kultur sekolah berbasis budi pekerti (sistem sosial) sebagai dasar bersikap dan berperilaku dalam kehidupan sehari-hari di sekolah, karena didasari oleh sistem keyakinan yang dimiliki masing-masing individu warga sekolah (guru dan tenaga kependidikan) yaitu berupa nilai-nilai agama (agama Islam, Kristen dan Katolik) dan nilai-nilai budaya Jawa yang mendasari mereka dalam bersikap dan berperilaku (sistem budaya). Sistem keyakinan ini menimbulkan sikap saling kepercayaan diantara masing-masing individu untuk bekerja sama dalam mensukseskan kebijakan pendidikan budi pekerti. Untuk itulah, berbagai program, kegiatan, dan peraturan yang secara langsung maupun tidak langsung dianggap terkait dengan pendidikan budi pekerti pada khususnya maupun dalam rangka mewujudkan visi misi sekolah akan mereka dukung. Pendidikan budi pekerti dipersepsikan sebagai sebuah kebijakan yang sesuai dan relevan dengan sistem budaya yang mereka yakini. Berbagai kebudayaan fisik, seperti slogan-slogan yang berisi pesan moral/budi pekerti juga merupakan bagian dari kultur sekolah, terutama sebagai media dalam mempertahankan dan mengembangkan kultur sekolah berbasis budi pekerti.

Dalam rangka mempertahankan dan mengembangkan kultur sekolah berbasis budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, berbagai momen dan peristiwa dalam dunia pendidikan telah digunakan dan dimanfaatkan sebagai pengembangan pendidikan budi pekerti secara lebih utuh. Momen dan peristiwa ini dapat bersifat struktural, polisional, dan eventual.

Momen pendidikan yang bersifat struktural diartikan sebagai peristiwa dalam dunia pendidikan yang berkaitan erat dengan proses regulasi dan administrasi sekolah, yang menentukan kriteria hak dan kewajiban serta deskripsi pembagian kerja setiap individu dalam lingkungan sekolah. Momen struktural ini di antaranya adalah proses pembentukan kesepakatan kerja, peraturan yayasan, peraturan sekolah, *job description* setiap jabatan dan kedudukan. Momen pendidikan yang bersifat struktural yang digunakan dan dimanfaatkan dalam mempertahankan dan mengembangkan kultur sekolah berbasis pendidikan budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, diantaranya yaitu 1) berbagai peraturan sekolah, 2) kesepakatan

bersama antara guru dan staf administrasi dengan kepala sekolah maupun pihak yayasan terkait dengan peningkatan profesionalitas kerja dan penghasilan yaitu peraturan tentang persyaratan pengangkatan guru dan karyawan tidak tetap menjadi guru dan karyawan tetap yayasan Kasatriyan.

Pertama, Peraturan sekolah yang dimaksud di sini adalah peraturan baik yang diberlakukan pada siswa maupun tenaga pendidik dan kependidikan. Peraturan siswa di antaranya mengatur tentang kewajiban dan hak siswa, peraturan tentang pelanggaran siswa dengan segala konsekuensinya. Kedua, Untuk peraturan tenaga pendidik dan tenaga kependidikan, diatur tentang hak dan kewajiban, tugas dan tanggung jawab serta berbagai konsekuensi pelanggarannya, untuk masing-masing individu yang telah disepakati dan menjadi milik bersama. Ketiga momen pendidikan yang bersifat struktural tersebut dimaksudkan bahwa cara bertindak setiap individu warga sekolah SMP Kasatriyan 1 Surakarta berada dalam konteks kesepakatan bersama. Dalam hal ini, dituntut tanggung jawab dan komitmen dari semua warga sekolah agar apa yang menjadi visi dan misi sekolah SMP Kasatriyan 1 Surakarta dapat diwujudkan dalam kinerja mereka.

SMP Kasatriyan 1 Surakarta sebagai suatu satuan dan institusi pendidikan adalah keseluruhan dinamika pola perilaku dan corak komunikasi satu sama lain. Dinamika pola perilaku dan corak komunikasi itu ada dalam batas-batas struktural kebijakan lembaga pendidikan yang mendefinisikan cakupan tanggung jawab setiap warga sekolah. Dalam hal ini, struktural kebijakan SMP Kasatriyan 1 Surakarta adalah ketiga momen pendidikan tersebut, yang menjadi kesepakatan bersama sekaligus sebagai suatu norma dan nilai dalam bersikap dan berperilaku warga sekolah. Berdasarkan norma dan nilai tersebut, akan mengalir dinamika, corak relasi, serta kerja sama yang mendalam, terkait dengan pengembangan kultur sekolah berbasis budi pekerti.

Momen pendidikan yang bersifat polisional adalah kebijakan pendidikan *on the spot* yang dilaksanakan secara rutin dan sifatnya tradisional, yang dipakai sebagai sarana pendukung demi terbentuknya kultur sekolah yang bernafaskan pendidikan budi pekerti, terkait dengan organisasi dan manajemen sekolah dalam kerangka pengembangan mutu sekolah. Kebijakan yang bersifat rutin di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, misalnya kebijakan tentang penerimaan siswa baru, ujian sekolah, pengaturan jadwal sekolah, dan kegiatan ekstrakurikuler. Sedangkan yang bersifat tradisional adalah kebijakan rutin dalam rangka pengembangan pendidikan yang senantiasa berulang setiap tahun, seperti rapat kerja terkait program kerja untuk satu tahun, pertemuan orang tua murid, penerimaan murid, berbagai kegiatan dalam

rangka Hari Raya Idul Fitri, Idul Adha, Hari Natal, dan kegiatan dalam rangka Bulan Ramadhan. Kebijakan-kebijakan tersebut, mengandung muatan pendidikan budi pekerti dan sekaligus digunakan serta dimanfaatkan sebagai media penanaman nilai-nilai budi pekerti kepada peserta didik.

Momen pendidikan yang bersifat eventual adalah peristiwa-peristiwa pendidikan yang terjadi secara khas dan muncul karena terjadinya peristiwa tertentu yang merupakan tanggapan nyata sekolah atas peristiwa di luar sekolah. Di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, momen pendidikan eventual yang dimanfaatkan dalam pengembangan kultur sekolah berbasis budi pekerti, misalnya pada saat ada siswa yang sedang berduka, baik karena siswa sendiri yang sakit atau orang tua, kerabat dan saudaranya yang sakit, tertimpa musibah atau meninggal dunia, maka para siswa dimintai/secara spontan memberikan semacam tali asih baik berupa barang maupun uang untuk diberikan kepada siswa atau keluarganya yang sedang berduka tersebut. Biasanya para siswa dalam satu kelas atau perwakilan dengan didampingi wali kelas dari siswa yang berduka akan membesuk/ melayat ke tempat yang bersangkutan. Sedangkan dari kelas lain, biasanya melalui perwakilan. Hal ini juga berlaku bagi para guru, staf karyawan dan kepala sekolah yang sedang ditimpa musibah.

Dalam momen-momen hari besar agama Islam, seperti Hari Raya Idul Fitri dan Idul Adha, diadakan kegiatan-kegiatan sebagai media penanaman nilai-nilai budi pekerti. Dalam rangka menyambut Hari Raya Idul Adha, pihak sekolah biasanya mengadakan penyembelihan hewan kurban. Hewan kurban berasal dari iuran warga sekolah termasuk siswa. Sebagai latihan berkurban, para siswa dimintai iuran uang dalam jumlah tertentu (berubah setiap tahun). Iuran nantinya juga dibelikan hewan kurban. Hewan kurban kemudian dibagikan kepada yang berhak menerima termasuk siswa, karyawan, guru, dan masyarakat sekitar sekolah. Dalam hal ini, para siswa (diwakili dari pengurus OSIS dan siswa yang berhak menerima) terlibat dalam penyembelihan hewan korban sampai dengan pembagiannya. Menjelang Hari Raya Idul Fitri, para siswa, guru, dan karyawan disarankan untuk berzakat di sekolah. Selanjutnya, panitia zakat bersama guru yang lain, siswa yang dalam hal ini diwakili oleh para siswa yang tergabung dalam pengurus OSIS akan membagikan beras zakat kepada para siswa yang berhak menerima, masyarakat sekitar sekolah yang berhak menerima, tukang becak sekitar sekolah, dan berdasarkan proposal permintaan zakat kepada pihak sekolah, seperti dari TPA dan YPAC. Sedangkan dalam rangka Hari Natal, siswa, guru, dan karyawan yang beragama Kristen dan Katholik, dari sekolah SD, SMP, dan SMK yang termasuk dalam Yayasan Kasatriyan mengadakan pemberian tali asih kepada masyarakat sekitar sekolah yang membutuhkan.

Pemberdayaan Cultural Capital (Modal Budaya) Berbasis Multiculturalism (Multikulturalisme) dalam Pelaksanaan Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kasatriyan 1 “Kraton Kasunanan” Surakarta

Kultur Sekolah Berbasis Budi Pekerti dan Multikultural serta kultur komunitas merupakan modal budaya utama yang dimanfaatkan dan dikelola dalam mewujudkan keberhasilan pelaksanaan kurikulum Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta. Terbangunnya kultur sekolah berbasis budi pekerti dan multikultural mengingat bahwa warga SMP Kasatriyan 1 Surakarta memiliki beberapa perbedaan, seperti perbedaan agama (Islam, Kristen, Katholik, Hindu/Budha), status dan kedudukan pegawai (PNS, Guru/Pegawai Tetap Yayasan, Honorer/Guru atau Pegawai Tidak Tetap), dan status sosial ekonomi. Perbedaan inilah yang justru dilihat oleh pihak sekolah/warga sekolah sebagai suatu solusi untuk mengatasi masalah dan bukan dijadikan masalah dalam mendukung visi misi sekolah, termasuk semua program dan kebijakan sekolah, khususnya pendidikan budi pekerti. Warga sekolah (guru dan tenaga kependidikan, termasuk kepala sekolah) khususnya dalam konteks pendidikan budi pekerti, lebih melihat pada adanya persamaan di antara mereka dan persamaan dari berbagai perbedaan di antara warga sekolah SMP Kasatriyan 1 Surakarta. Persamaannya yaitu (1) sebagai orang Jawa dan mengabdikan diri di sekolah dari yayasan milik dan berlokasi di sekitar Keraton Surakarta, mereka sangat memegang teguh nilai-nilai budaya Jawa yang berdasarkan prinsip kerukunan dan prinsip hormat, dengan unggah-ungguh/sopan santun dalam bersikap dan berperilaku di masyarakat yang jauh dari konflik atau kekerasan, (2) rasa tanggung jawab moral sebagai seorang guru yang harus melaksanakan tugas dan fungsinya sebagai pengajar dan pendidik. Sedangkan persamaan dari perbedaan di antara mereka adalah bahwa meskipun nilai-nilai sebagai pedoman bersikap dan berperilaku yang dianut warga sekolah berbeda-beda, tetapi ada benang merah ajaran yang sama dan diyakini oleh mereka, yaitu bahwa “siapa yang menanam kebaikan maka akan menghasilkan kebaikan “ngunduh” bagi diri sendiri pula”, dan semua agama pasti mengajarkan kebaikan dalam hal akhlak atau budi pekerti dalam hubungan dengan sesama manusia. Penjelasan ini sesuai dengan konsep pendidikan budi pekerti yang menjelaskan bahwa pendidikan budi pekerti merupakan pendidikan nilai-nilai luhur yang berakar dari agama, adat istiadat dan budaya bangsa Indonesia dalam rangka mengembangkan keperibadian peserta didik supaya menjadi manusia yang baik. Dengan demikian, semua agama dan budaya Jawa sebagai bagian budaya bangsa Indonesia pasti mengajarkan nilai-nilai kebaikan yang

menjadi acuan bagi pendidikan budi pekerti, khususnya di Surakarta (Soewandi dkk, 2005: 113-115).

Persepsi warga sekolah yang lebih melihat persamaan daripada perbedaan inilah yang mereka yakini sebagai sebuah norma warga sekolah dalam bersikap dan berperilaku untuk bekerja sama dalam suasana kebersamaan dan persaudaraan untuk mendukung dan melaksanakan pendidikan budi pekerti. Kerja sama antar warga sekolah dalam melaksanakan program dan kebijakan sekolah yang lebih mengutamakan rasa kebersamaan dan persaudaraan, tanpa mempermasalahkan perbedaan inilah yang menjadi tradisi unik bagi SMP Kasatriyan 1 Surakarta, sehingga telah membentuk budaya sekolah berbasis budi pekerti dan multikulturalisme.

Kepala Sekolah SMP Kasatriyan 1 Surakarta yang memiliki otoritas sekolah, berusaha untuk membangun dan mengembangkan kultur sekolah yang berbasis budi pekerti dan multikultural tersebut. Kepala sekolah berusaha untuk melakukan pembinaan secara rutin dan terus menerus dalam hal pemodelan, pengajaran, dan penguatan karakter yang baik terhadap semua warga sekolah. Kepala sekolah berusaha bertindak menampilkan keteladanan bagi guru dan tenaga kependidikan, siswa, dan orang tua siswa. Secara teratur dan berkesinambungan kepala sekolah melakukan komunikasi dengan warga sekolah mengenai terwujudnya budaya sekolah yang berbasis budi pekerti dan multikultural tersebut. Kepala sekolah menyadari bahwa dengan warga sekolah yang cukup multikultural dengan berbagai perbedaan, maka komunikasi yang intensif harus terus dilaksanakan. Tindakan ini untuk tetap menjaga rasa toleransi yang telah menciptakan hubungan sosial yang mengutamakan keakraban dan kebersamaan, dengan lebih melihat adanya persamaan di antara mereka dan menghargai adanya perbedaan. Untuk itu, setiap hari Senin minimal dua minggu sekali dilakukan pembinaan terhadap semua guru dan tenaga kependidikan dan pertemuan dengan orang tua murid secara rutin bersamaan dengan pengambilan raport. Pertemuan tersebut sebagai media mensosialisasikan berbagai program dan kebijakan sekolah yang akan dan sudah dilaksanakan serta berbagai informasi lain, untuk diketahui dan memperoleh masukan dari warga sekolah maupun orang tua siswa. Pertemuan tersebut sekaligus sebagai media dialog untuk membicarakan berbagai permasalahan di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, termasuk Pendidikan Budi Pekerti.

Menurut Syafiq A. Mughni (Mahfud, 2006: xiii-xiv) ada dua hal untuk mewujudkan pendidikan multikultural, yaitu dialog dan toleransi. Kedua hal inilah yang sebenarnya yang dimanfaatkan kepala sekolah SMP Kasatriyan dalam membentuk

kultur sekolah berbasis budi pekerti dan multikultural, seperti dijelaskan di atas. Pertama, dialog. Dalam pendidikan multikultural, setiap peradaban dan kebudayaan yang ada, berada dalam posisi yang sejajar dan sama. Tidak ada kebudayaan yang lebih tinggi atau dianggap lebih tinggi dari kebudayaan yang lain. Dialog meniscayaakan adanya persamaan dan kesamaan di antara pihak-pihak yang terlibat. Melalui dialog diharapkan terjadi sumbang pemikiran yang pada gilirannya akan memperkaya kebudayaan atau perbedaan yang bersangkutan. Dialog juga sangat penting untuk mencari titik temu antar kebudayaan dan perbedaan yang ada. Kebudayaan manusia pada dasarnya memiliki nilai-nilai yang sama. Yang berbeda hanyalah kemasannya saja. Dialog diharapkan dapat mencari titik-titik persamaan sambil memahami titik perbedaan antarkebudayaan. Bila semangat ini terbangun, maka akan terjalin relasi harmonis antarperadaban dan kebudayaan yang ada. Kedua, toleransi. Toleransi merupakan sikap menerima bahwa orang lain berbeda dengan kita. Dialog dan toleransi merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Bila dialog itu bentuknya, toleransi itu isinya. Toleransi tidak hanya diperlukan dalam tataran konseptual, tetapi juga pada tingkat teknis operasional.

Pemodelan yang telah dilakukan kepala sekolah tersebut, yang pada intinya menekankan pada aspek keteladanan dan menerapkan konsep pendidikan multicultural melalui dialog dan toleransi, terbukti mampu menciptakan situasi kerja yang nyaman dan kondusif bagi warga sekolah untuk melaksanakan tugas dan kewajibannya dengan baik dan tulus tanpa adanya unsur penekanan atau paksaan, ketakutan, dan ancaman. Kondisi ini juga tidak terlepas dari kebijakan kepala sekolah yang memperhatikan hak-hak dan kesejahteraan guru dan tenaga kependidikan lainnya. Hal ini membuat kenyamanan mereka tanpa adanya kekhawatiran bahwa hak-haknya akan dikurangi atau dihilangkan. Kepala sekolah mempunyai kemampuan untuk selalu memperhatikan hak-hak dan kesejahteraan mereka karena sekolah oleh pihak yayasan diberikan otoritas untuk mengelola keuangan secara mandiri. Dalam konteks ini, kepala sekolah cukup transparan dalam melaporkan pengelolaan keuangan sekolah. Apalagi kepala sekolah dianggap oleh guru dan tenaga kependidikan dianggap sebagai seorang pribadi dengan karakter/budi pekerti yang baik. Hal ini menunjukkan bahwa kepala sekolah telah menunjukkan sikap dan perilaku keteladanan yang baik sebagai salah satu unsur utama dalam pembelajaran budi pekerti, di samping unsur kebiasaan dan pengajaran.

Pemberdayaan Cultural Capital (Modal Budaya) Berbasis Community Culture (Kultur Komunitas) dalam Pelaksanaan Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kasatriyan 1 “Kraton Kasunanan” Surakarta

Dalam implementasinya, pendidikan budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta melibatkan seluruh warga sekolah, baik itu guru maupun tenaga kependidikan yang lain. Keterlibatan baik secara langsung maupun tidak langsung. Keterlibatan secara langsung melalui proses pembelajaran di kelas yang diampu oleh guru BP, yang dibantu oleh guru pendidikan agama Islam, PKN, dan guru IPS-Sejarah. Keterlibatan secara tidak langsung, melalui berbagai kegiatan sehari-hari di lingkungan sekolah yang sudah menjadi kebiasaan/rutinitas yang menjadi media penanaman nilai-nilai budi pekerti dan melibatkan seluruh guru serta tenaga kependidikan yang lainnya. Keterlibatan secara aktif, baik langsung maupun tidak langsung, karena guru dan tenaga kependidikan mempersepsikan pendidikan budi pekerti sebagai sebuah kebijakan mulia yang memang harus didukung sebagai seorang pendidik, sebagai orang yang beragama atau beriman, dan sebagai warga masyarakat, khususnya masyarakat Jawa yang harus memegang norma-norma/nilai-nilai budaya Jawa yang menekankan prinsip kesopanan dalam bersikap dan berperilaku serta prinsip kerukunan. Akibat persepsi yang positif tersebut, maka masing-masing individu guru dan tenaga kependidikan saling percaya bahwa mereka semua akan mendukung secara aktif semua aktivitas yang terkait dengan pendidikan budi pekerti sesuai peran, tugas, dan tanggung jawab yang diberikan sekolah. Rasa saling kepercayaan, telah menumbuhkan kerja sama diantara guru dan tenaga kependidikan untuk mendukung semua kegiatan dan program sekolah yang terkait secara langsung maupun tidak langsung dengan pendidikan budi pekerti.

Pada akhirnya, karena dianggap milik bersama dan diyakini, maka berbagai kegiatan sehari-hari di sekolah yang mendukung pendidikan budi pekerti tersebut menjadi suatu budaya sekolah sekaligus norma sebagai pedoman bagi seluruh guru dan tenaga kependidikan yang lain. Dampak terhadap sikap dan perilaku yang tidak sesuai dengan budaya sekolah tersebut akan memperoleh sanksi sosial dari warga sekolah yang lain. Selain budaya sekolah sebagai suatu norma yang bersifat aturan nonformal dengan sanksi sosial bagi yang melanggarnya, juga terdapat aturan formal yang dibuat oleh pemegang otoritas sekolah, dalam hal ini kepala sekolah, yaitu peraturan tentang tata tertib murid yang berisi tentang kewajiban murid dan berbagai larangan yang harus dihindari siswa berikut dengan segala konsekuensinya serta peraturan yang terkait tugas dan tanggung jawab guru dan tenaga kependidikan beserta sanksi bagi pelanggarnya. Keberadaan aturan-aturan dan norma-norma baik formal maupun non formal beserta sanksi-sanksinya, membuat setiap individu (guru dan tenaga kependidikan) percaya untuk berinvestasi pada aktivitas-aktivitas kolektif atau kelompok (dalam hal ini kelompok atau kolektif yaitu sekolah sebagai sebuah institusi), dan percaya kepada individu lain (guru dan tenaga kependidikan)

akan melakukan hal yang sama, yaitu mendukung semua aktivitas yang terkait dengan pendidikan budi pekerti. Setiap guru dan tenaga kependidikan akan memenuhi tanggung jawabnya dengan keyakinan hak-haknya tidak akan dipinggirkan.

Adanya persepsi positif terhadap kebijakan pendidikan budi pekerti, juga telah mendorong guru dan tenaga kependidikan secara individu untuk menjalin hubungan sosial yang baik dengan warga masyarakat dan orang-orang di sekitar lingkungan sosial. Mereka menyadari bahwa untuk keberhasilan pendidikan budi pekerti membutuhkan kerjasama dengan masyarakat sekitar sekolah. Lingkungan masyarakat sangat mempengaruhi keberhasilan penanaman nilai-nilai budi pekerti untuk pembentukan akhlak atau budi pekerti peserta didik. Penanaman nilai-nilai budi pekerti yang telah direncanakan dan diimplementasikan di sekolah akan memperoleh hambatan jika tidak memperoleh dukungan masyarakat, baik melalui keteladanan dan teguran, maupun wujud kepedulian yang lain terhadap pendidikan budi pekerti. Oleh karena itu, sebagian guru dan tenaga kependidikan, secara individual yang mempresentasikan institusi sekolah, juga menjalin komunikasi dan interaksi sosial yang baik dengan warga masyarakat dan orang-orang sekitar sekolah, seperti dengan litmas, warga kampung sekitar sekolah (kampung Baluwarti), penjual mainan atau *acecories* di depan sekolah, pegawai fotocopy, pemilik warung makan, penarik becak, petugas parkir di sekitar kraton Surakarta, guru dan karyawan SMK Kasatriyan, TPA, YPAC sekitar sekolah. Karena komunikasi dan hubungan yang baik ini maka para guru percaya bahwa mereka mempunyai kepedulian terhadap sekolah, salah satunya turut mendukung pendidikan budi pekerti di sekolah baik disadari maupun tidak disadari oleh mereka. Akibat hubungan yang baik ini, sekolah terkadang menerima laporan dari mereka terkait dengan perilaku peserta didik yang membolos/masih di luar sekolah meskipun jam sekolah sudah mulai, berkelahi, maupun tindakan kurang terpuji lainnya. Inilah yang pada akhirnya membentuk kultur komunitas yang mendukung pelaksanaan pendidikan budi pekerti.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa modal budaya yang digunakan dan dimanfaatkan dalam implementasi pendidikan budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta yaitu adanya nilai dan norma (*norm*), yang diyakini bersama oleh semua warga sekolah sebagai pedoman bersikap dan berperilaku dalam hubungan sosialnya.

Nilai-nilai atau norma-norma dalam pelaksanaan pendidikan budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, diidentifikasi dalam dua aturan yaitu aturan formal dan aturan informal dengan sanksi-sanksi yang menyertainya bagi siapa yang melanggar

atau menyimpang dari aturan-aturan (nilai atau norma) tersebut. Pertama, aturan formal dibuat oleh pemegang otoritas, yaitu kepala sekolah, seperti peraturan-peraturan sekolah dan peraturan-peraturan yang terkait dengan pelaksanaan tugas dan tanggung jawab guru dan tenaga kependidikan. Aturan formal ini dibuat dengan disertai sanksi bagi siapa saja yang melanggarnya, Aturan formal yang terkait atau berpengaruh positif/mendukung pelaksanaan pendidikan budi pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta yaitu sebagai berikut: 1). Peraturan tentang tata tertib murid yang berisi tentang kewajiban murid dan berbagai larangan yang harus dihindari siswa berikut dengan segala konsekuensinya. Dalam hal ini guru harus mensosialisasikan dan mendukung implementasi peraturan ini demi mendukung keberhasilan pelaksanaan pendidikan dan pembelajaran di SMP Kasatriyan 1 Surakarta, termasuk pendidikan budi pekerti. 2). peraturan yang terkait tugas dan tanggung jawab guru dan tenaga kependidikan beserta sanksi bagi pelanggarnya.

Kedua, aturan informal digunakan individu-individu untuk berbagai kegiatan individu dalam keseharian. Guru dan tenaga kependidikan menjadikan aturan informal sebagai pedoman dan pendorong untuk bersikap dan berperilaku terkait dengan kebijakan pendidikan budi pekerti. Ada dua jenis aturan informal yang digunakan oleh guru dan tenaga kependidikan di SMP Kasatriyan 1 Surakarta terkait dengan pendidikan budi pekerti, yaitu nilai-nilai atau norma yang diyakini setiap individu sebagai pedoman bersikap dan berperilaku serta kultur sekolah atau budaya sekolah.

Pertama, nilai-nilai atau norma yang diyakini setiap individu guru dan tenaga kependidikan sebagai pedoman bersikap dan berperilaku dalam kehidupan sosialnya. Nilai-nilai atau norma tersebut yaitu nilai-nilai sebagai seorang pendidik dan pengajar, sebagai orang yang beragama atau beriman, dan sebagai warga masyarakat, khususnya masyarakat Jawa yang harus memegang norma-norma/nilai-nilai budaya Jawa yang menekankan prinsip kesopanan dalam bersikap dan berperilaku serta prinsip kerukunan. Guru dan tenaga kependidikan mempersepsikan pendidikan budi pekerti dengan nilai-nilai budi pekerti sebagai sebuah kebijakan mulia yang memang harus didukung karena sesuai dan relevan dengan nilai-nilai atau norma yang mereka yakini secara pribadi yang juga menanamkan nilai-nilai moral dimana budi pekerti sebagai bagian dari nilai-nilai moral tersebut. Persepsi yang positif tersebut, mempresentasikan adanya saling kepercayaan diantara guru dan tenaga kependidikan yang lain, bahwa mereka semua dengan penuh kesadaran mau dan mampu secara aktif untuk berpartisipasi dan bekerjasama dalam mendukung pendidikan budi pekerti. Hal ini sesuai dengan pendapat Fukuyama,

bahwa modal sosial didefinisikan sebagai serangkaian nilai-nilai atau norma-norma informal yang dimiliki bersama di antara para anggota suatu kelompok masyarakat yang memungkinkan terjalinnya kerjasama di antara mereka.

Kedua, budaya sekolah atau kultur sekolah sebagai aturan informal yaitu kegiatan sehari-hari di lingkungan sekolah yang sudah menjadi kebiasaan/rutinitas yang menjadi media penanaman nilai-nilai budi pekerti dan melibatkan seluruh guru serta tenaga kependidikan yang lainnya. Sehingga kultur sekolah tersebut merupakan kultur sekolah berbasis budi pekerti yang disadari sebagai milik bersama yang harus dipertahankan dan dilestarikan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Kultur Sekolah Berbasis Budi Pekerti dan Multikultural serta kultur komunitas merupakan modal budaya utama yang dimanfaatkan dan dikelola dalam mewujudkan keberhasilan pelaksanaan kurikulum Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kasatriyan 1 Surakarta.

Kepala sekolah berusaha untuk melakukan pembinaan secara rutin dan terus menerus dalam hal pemodelan, pengajaran, dan penguatan karakter yang baik terhadap semua warga sekolah. Kepala sekolah berusaha bertindak menampilkan keteladanan bagi guru dan tenaga kependidikan, siswa, dan orang tua siswa. Secara teratur dan berkesinambungan kepala sekolah melakukan komunikasi dengan warga sekolah mengenai terwujudnya budaya sekolah yang berbasis budi pekerti dan multikultural serta kultur komunitas tersebut. Kepala sekolah menyadari bahwa dengan warga sekolah yang cukup multikultural dengan berbagai perbedaan, maka komunikasi yang intensif harus terus dilaksanakan. Tindakan ini untuk tetap menjaga rasa toleransi yang telah menciptakan hubungan sosial yang mengutamakan keakraban dan kebersamaan, dengan lebih melihat adanya persamaan di antara mereka dan menghargai adanya perbedaan. Pemodelan yang telah dilakukan kepala sekolah yang menekankan pada aspek keteladanan dan menerapkan konsep pendidikan multikultural melalui dialog dan toleransi, terbukti mampu menciptakan situasi kerja yang nyaman dan kondusif bagi warga sekolah untuk melaksanakan tugas dan kewajibannya dengan baik dan tulus tanpa adanya unsur penekanan atau paksaan, ketakutan, dan ancaman. Kondisi ini juga tidak terlepas dari kebijakan

kepala sekolah yang memperhatikan hak-hak dan kesejahteraan guru dan tenaga kependidikan lainnya.

Adanya persepsi positif terhadap kebijakan pendidikan budi pekerti, telah mendorong guru dan tenaga kependidikan secara individu untuk menjalin hubungan sosial yang baik dengan warga masyarakat dan orang-orang di sekitar lingkungan sosial. Mereka menyadari bahwa untuk keberhasilan pendidikan budi pekerti membutuhkan kerjasama dengan masyarakat sekitar sekolah. Lingkungan masyarakat sangat mempengaruhi keberhasilan penanaman nilai-nilai budi pekerti untuk pembentukan akhlak atau budi pekerti peserta didik. Penanaman nilai-nilai budi pekerti yang telah direncanakan dan diimplementasikan di sekolah akan memperoleh hambatan jika tidak memperoleh dukungan masyarakat, baik melalui keteladanan dan teguran, maupun wujud kepedulian yang lain terhadap pendidikan budi pekerti. Oleh karena itu, sebagian guru dan tenaga kependidikan, secara individual yang mempresentasikan institusi sekolah, juga menjalin komunikasi dan interaksi sosial yang baik dengan warga masyarakat dan orang-orang sekitar sekolah

Saran

Secara metodologis, hasil penelitian pengabdian ini dapat menjadi acuan bagi Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kota Surakarta dalam mengatasi problem kemerosotan moral dan budaya kekerasan khususnya di Kota Surakarta dengan mengoptimalkan pendidikan budi pekerti melalui pemberdayaan modal budaya.

Perlu adanya komitmen dari Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kota Surakarta untuk tetap melanjutkan penerapan Kurikulum Pendidikan Budi Pekerti di SMP Kota Surakarta sebagai upaya mengatasi budaya kekerasan di kalangan pelajar. Hasil penelitian ini, dapat dijadikan bahan referensi maupun rujukan sebagai salah satu solusi untuk mengatasi budaya kekerasan dan kemerosotan moral di kalangan pelajar.

Sekolah sebagai satuan pendidikan tidak terlepas dari konteks sosialnya. Konteks sosial dalam arti masyarakat sebagai sebuah struktur sosial dimana masyarakat sekolah menjadi bagiannya. Oleh karena itu, satuan pendidikan di sekolah, khususnya SMP di Kota Surakarta, perlu menjalin komunikasi dan interaksi sosial, serta melibatkan warga atau masyarakat sekitar sekolah baik langsung maupun tidak langsung dalam berbagai kegiatan sekolah. Hal ini dimaksudkan agar warga atau masyarakat sekitar sekolah mempunyai kepedulian atau merasa menjadi bagian dari sekolah dengan menciptakan iklim yang kondusif bagi perkembangan peserta didik

melalui keteladanan dan kepedulian terhadap akhlak/budi pekerti peserta didik. Kondisi inilah yang menyebabkan terciptanya kultur komunitas.

Budaya sekolah berbasis budi pekerti sebenarnya merupakan jawaban atas refleksi kelemahan pendidikan nilai pada umumnya, khususnya pendidikan budi pekerti, yang selama ini cenderung mengutamakan aspek kognitif melalui pembelajaran di kelas. Dalam pendidikan budi pekerti yang utama adalah aspek keteladanan, pembiasaan, dan pengkondisian lingkungan, dan hal ini sudah terimplementasikan dalam budaya sekolah berbasis budi pekerti. Oleh karena itu, satuan pendidikan di sekolah, khususnya SMP di Kota Surakarta, budaya sekolah perlu ditumbuhkan dan dikembangkan yang disesuaikan dengan visi misi sekolah, karakteristik atau ciri khas sekolah, situasi dan kondisi sekolah, sehingga akan muncul budaya sekolah berbasis budi pekerti, budaya sekolah berbasis multikultural, dan lain sebagainya. Budaya sekolah tersebut merupakan modal budaya utama, yang sebenarnya merupakan nilai atau norma yang dijadikan pedoman bersikap dan berperilaku dari seluruh warga sekolah.

DAFTAR REFERENSI

- Ancok, D. (2003, Mei). *Modal Sosial dan Kualitas Masyarakat*. Makalah disajikan dalam Pidato Pengukuhan Jabatan Guru Besar pada Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada.
- Benninga, J.S., et. al. (2005). The Relationship of Character Education Implementation and Academic Achievement in Elementary Schools. *Journal of Research in Character Education*, 1,1, p.19-32. ProQuest Education Journals.
- Darmiatun, S. (2013). *Pendidikan Karakter di Sekolah*. Yogyakarta: Gava Media.
- Feniger, Y., Shavit, Y., & Ayalon, H. (2005). *Cultural Capital, Social Capital and Educational Achievement in Religious and Secular Education in Israel*. Tel Aviv: Tel Aviv University.
- Fukuyama, F. (2007). *Trust: Kebajikan Sosial dan Penciptaan Kemakmuran*. (Terjemahan Ruslani). Hamilton. Jakarta: Qalam
- Goleman, D. (1999). *Kecerdasan Emosional*. (Terjemahan T. Hermaya). Jakarta: Gramedia
- Mahfud, C. (2006). *Pendidikan Multikultural*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Miles & Huberman. (1984). *Qualitative Data Analysis: a Sourcebook of a New Methods*. Beverly Hills: Sage Publications.

- Moleong, L.J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nasution. (1992). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Pemerintah Kota Surakarta. (2004). *Pendidikan Budi Pekerti Pada SMP di Kota Surakarta*. Surakarta: Pemerintah Kota Surakarta.
- Schwartz, S.H. (1994). Are there Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values?(Versi electronic). *Journal of Social Issues*, Vol 50 No. 4: pp.19-45.
- Widyaningsih, T., Zamroni, Z., & Zuchdi, D. (2014). Internalisasi dan Aktualisasi Nilai-Nilai Karakter pada Siswa SMP dalam Perspektif Fenomenologis. *Journal Pembangunan Pendidikan: Fondasi dan Aplikasi*. 2014;Vol 2, No.2;p.189.

AKUNTAN SEBAGAI SAKSI AHLI DI PENGADILAN TINDAK PIDANA KORUPSI DALAM KASUS “MENGHITUNG DUGAAN KERUGIAN ATAS HILANGNYA TANAH NEGARA DI KABUPATEN SUKABUMI”

Gatot Wahyu Nugroho¹⁾, Ismet Ismatullah²⁾, Tina Kartini³⁾,

^{1), 2) 3)} Universitas Muhammadiyah Sukabumi

¹⁾gatotnugroho65@yahoo.com

ABSTRAK

Kabupaten Sukabumi merupakan salah satu kabupaten terluas nomor dua di Pulau Jawa, sehingga masih banyaknya tanah “tak bertuan”. Tanah tak bertuan ini dapat dipergunakan oleh masyarakat sekitar dengan adanya ijin dari Negara. Banyak jenis ijin penggunaan tanah tak bertuan yang diberikan oleh Negara, salah satunya adalah Hak Guna Usaha (HGU). Kejaksaan Negeri Cbd Kab. Skb pada tahun 2014 mengajukan berkas kasus atas dugaan hilangnya aset negara berupa tanah yang dilakukan oleh PT X yang merupakan salah satu perusahaan perkebunan milik swasta yang diberi ijin untuk mengelola tanah Negara seluas kurang lebih 299 Hektar di salah satu Kecamatan di Kab. Sukabumi. Ijin pengelolaan tanah tersebut diberikan sampai dengan tahun 31 Desember 2003 dan tidak mendapatkan status perpanjangan. Namun demikian, oleh beberapa pihak ijin tersebut disalahgunakan dengan cara dijual ke pihak lain (Pembeli). Tujuan dari pelaksanaan pengabdian ini adalah untuk membantu pihak Kejaksaan Negeri Cbd menghitung besarnya jumlah uang negara yang hilang berdasarkan perhitungan ahli. Metode yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat ini yaitu dengan menggunakan metode perhitungan sederhana, pemeriksaan bukti pendukung, prosedur analitis, dan scanning pada laporan yang telah dibuat. Prosedur ini dilakukan karena pihak mitra hanya memberikan barang bukti berupa bukti pembayaran NJOP PBB dan surat keterangan pegawai. Hasil pengabdian yang dihasilkan berupa laporan perhitungan keuangan sederhana yang menghasilkan besaran kerugian yang ditanggung oleh negara. Produk laporan keuangan sederhana yang dihasilkan ini selanjutnya dipertanggungjawabkan dalam sidang tindak pidana korupsi (Tipikor) di Pengadilan Negeri Khusus Tindak Pidana Korupsi Bandung, Jawa Barat.

Kata kunci: Kerugian Negara, Korupsi, Saksi Ahli

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Kabupaten Sukabumi merupakan kabupaten terbesar kedua di Pulau Jawa. Kabupaten Sukabumi mempunyai luas wilayah 4.162 KM² atau sekitar 11,21% dari luas Jawa Barat. Menurut Kepala Kantor Pertanahan Kabupaten Sukabumi, Hikmat Ginanjar menyebutkan sampai dengan tahun 2010, Kab. Sukabumi mempunyai sekitar 20.000 Hektar tanah tak bertuan (tanah terlantar) yang masih dikuasai oleh Negara termasuk tanah yang dipergunakan oleh perusahaan swasta dengan status kepemilikan Hak Guna Usaha (HGU) dan Hak Guna Bangunan (HGB) (pikiran-rakyat.com).

PT X merupakan salah satu perusahaan perkebunan swasta yang memegang status kepemilikan Hak Guna Usaha (HGU) untuk tanah seluas 299 hektar yang berada di Desa “TJ”, kecamatan Cbd Kab. Skb dimana hak tersebut habis pada akhir tahun 2003. Dalam Undang-undang Pokok Agraria (UUPA) Pasal 34 dan PP No.40/1992 Pasal 17 ayat (1) huruf (a) menyebutkan bahwa status kepemilikan HGU akan berakhir sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan dan tidak dilakukan perpanjangan.

Setelah status kepemilikan atas lahan HGU di Desa “TJ”, Kecamatan CBD, Kab Skb ini berakhir, salah satu petinggi PT X berinisial Tuan U mengalihkan hak tanah tersebut yang harusnya diberikan kembali kepada Negara, tuan U mengalihkan hak nya kepada PT B dengan kompensasi biaya pengalihan tanah tersebut sebesar Rp. 50 M dimana prosedur yang digunakan tidak sesuai dengan Ketentuan Perundang-undangan.

Bulan Desember 2016, Pengadilan Negeri Khusus Tipikor Bandung menjatuhkan vonis terhadap tuan U sebagai tersangka berupa kurungan 3 tahun penjara dan denda sebesar Rp. 50.000.000. Untuk kasus ini, dalam menjalani kehidupan di rumah tahanan, tuan U di temani oleh tuan R selaku pimpinan dari PT B yang menerima pengalihan hak tanah di Desa”TJ”, Kecamatan CBD, Kab. Skb. Selain itu, pihak Pengadilan Negeri Khusus Tipikor Bandung juga menvonis Camat Desa “TJ” dengan dua orang pejabat lainnya dengan hukuman selama 4 tahun penjara.

Setelah adanya keputusan untuk 5 orang tersangka diatas, banyak masyarakat yang berprediksi bahwa terdapat aktor dibelakang hilangnya Aset Negara berupa tanah ini. Masyarakat beranggapan bahwa diduga terdapat keterkaitan dengan pajabat lainnya yang mempunyai peranan penting, hal ini dapat dilihat dari ijin yang

diterbitkan oleh Badan Penanaman Modal dan Perijinan Terpadu (BPMPT) Kab. Skb atas ijin lokasi seluas 450 hektar yang diberikan kepada PT B berdasarkan Surat Keputusan Pejabat terkait Kab. Skb No. 503.1/3268-BPMPT/2013.

Kasus penjualan tanah Negara ini merugikan masyarakat yang berada di Desa “TJ” dimana tanah perkebunan yang dijual oleh PT X merupakan tanah tempat tinggal dan tanah garapan masyarakat dan telah diajukan hak garap kepada Negara pada tahun 1997 dan telah disetujui oleh Pemerintah pusat pada bulan November 1997 dan selanjutnya melalui surat peninjauan permohonan dari Gubernur kepada Bupati pada bulan April 1998. Dengan dijualnya lahan tersebut, maka masyarakat Desa “TJ” yang tinggal dilahan tersebut akan terusir dari lahan yang sudah mereka tempati dari dulu.

Kerugian Keuangan Negara

Menurut Undang-undang Nomor 31 Tahun 1999 *jo.* Undang-undang Nomor 20 Tahun 2001 Pasal (2) dan Pasal (3) yang mengandung unsur “kerugian keuangan negara” menyebutkan bahwa :

- (2) Setiap orang yang secara melawan hukum melakukan perbuatan memperkaya diri sendiri atau orang lain atau suatu korporasi yang dapat merugikan keuangan negara atau perekonomian negara, dipidana dengan pidana penjara seumur hidup atau pidana penjara paling singkat 4 (empat) dan paling lama 20 (duapuluh) tahun dan denda paling sedikit Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp. 1.000.000.000 (satu miliar rupiah).
- (3) Setiap orang yang dengan tujuan menguntungkan diri sendiri atau orang lain atau suatu korporasi, menyalahgunakan kewenangan, kesempatan atau sarana yang ada padanya karena jabatan atau kedudukan yang dapat merugikan keuangan negara atau perekonomian negara, dipidana dengan pidana penjara seumur hidup atau pidana penjara paling sedikit 1 (satu) tahun dan paling lama 20 (duapuluh) tahun dan atau denda paling sedikit Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp. 1.000.000.000 (satu miliar rupiah).

Perumusan dalam pasal diatas sudah sangat jelas. Penggunaan frasa “dapat” mengartikan bahwa kerugian negara tersebut sudah terjadi atau hanya mempunyai potensi terjadi. Terdapat pertanyaan mendasar mengenai apa yang dilakukan oleh tim, pertanyaan tersebut merupakan pertanyaan yang mendasari tim dalam melaksanakan perhitungan kerugian negara. Pertanyaan tersebut adalah “Apakah kerugian yang kita selidiki termasuk kedalam wilayah keuangan negara ?”

Terdapat beberapa sudut pandang mengenai keuangan negara, diantaranya adalah sudut pandang bahwa negara hanya menghasilkan *public goods* seperti pertahanan dan keamanan (hankam), pengadilan, pearturan dan lainnya yang mana dalam menghasilkan *public goods* tersebut melalui suatu mekanisme yang disebut APBN. Sudut pandang ini hanya melihat apakah kegiatan yang dilakukan oleh negara merupakan bagian dari APBN atau bukan.

Dalam Undang-undang nomor 17 tahun 2003 Pasal (1) angka (1) menjelaskan bahwa keuangan negara merupakan semua hak dan kewajiban negara yang dapat dinilai dengan uang, serta segala sesuatu yang baik berupa uang maupun berupa barang yang dapat dijadikan milik negara berhubungan dengan pelaksanaan hak dan kewajiban tersebut. Keuangan negara dapat dilihat dari sisi objek, subjek, proses dan tujuan. Sisi objek meliputi semua hak dan kewajiban negara yang dapat dinilai dengan uang. Dari sisi subjek meliputi seluruh objek yang dimiliki dan atau dikuasai oleh negara baik oleh pemerintahan pusat maupun pemerintahan daerah. dari sisi proses, mencakup semua kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan objek mulai dari perumusan kebijakan sampai dengan pengambilan keputusan. Dari sisi tujuan, keuangan negara meliputi seluruh kebijakan, kegiatan dan hubungan hukum yang berkaitan dengan pemilikan atau penguasaan objek dalam rangka penyelenggaraan negara.

Permasalahan Mitra

Peranan saksi ahli dalam suatu kasus korupsi sangatlah penting, hal ini dapat menunjukkan sikap independen dan membantu pihak Kejaksaan sehingga masyarakat diharapkan dapat menilai kasus yang sedang terjadi. Saksi ahli hanya memberikan kesaksian berdasarkan keahlian yang dimilikinya. Dalam kasus hilangnya tanah Negara ini, seorang akuntan yang mempunyai sertifikat akuntan atau register akuntan Negara atau sertifikat keahlian *Chartared Accountant* (CA) sangat diperlukan dalam rangka membantu pihak Kejaksaan Negeri dalam menghitung potensi kerugian yang diterima oleh Negara. Hal ini dilakukan bukan karena pihak Kejaksaan tidak mengerti tapi lebih karena keahlian yang dimiliki sehingga mereka mempercayakan kepada akuntan yang memang ahli dalam melakukan perhitungan data laporan keuangan.

Tujuan

Adapun tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Untuk membantu pihak Kejaksaan Negeri Cbd, Kab Skb dalam melakukan perhitungan besarnya potensi kerugian yang diterima oleh Negara.

2. Sebagai bahan pembelajaran bagi dosen Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sukabumi, dalam hal ini yang ikut terlibat menjadi saksi ahli sehingga dapat mempraktekan ilmu mengenai *fraud* dalam hal perhitungan kerugian Negara di Pengadilan Negeri Tipikor Ibu Kota Propinsi.

METODE

Kegiatan ini dilakukan oleh kedua belah mitra dalam waktu yang bersamaan. Pihak Kejaksaan diwakili oleh kapid bidang pemeriksaan dan pihak dari tim Universitas Muhammadiyah Sukabumi yang terdiri dosen dari Program Studi Akuntansi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan beberapa tahapan, yaitu tahap pengenalan kasus, tahap perhitungan kasus dan terakhir tahap pengadilan.

Pada tahap pengenalan kasus, pertama kali tim dari Universitas Muhammadiyah Sukabumi diundang pihak Kejaksaan Negeri Cbd, Kab. SKB untuk melaksanakan *meeting* di Kantor Kejaksaan Negeri dengan bahasan mengenai gambaran kasus secara umum. Setelah rapat pertama selesai, maka tim mitra (Kejaksaan Negeri Cbd) berkunjung ke Universitas Muhammadiyah Sukabumi dengan membawa bukti fisik.

Tahap selanjutnya, setelah tim dari Universitas Muhammadiyah Sukabumi mendapatkan bukti fisik, maka tim akan melakukan perhitungan dan analisa kasus. Demikian juga dipelajari ketentuan perundangan yang terkait. Proses perhitungan yang dilakukan meliputi metode perhitungan sederhana, pemeriksaan bukti pendukung, prosedur analitis, dan *scanning*. Bukti fisik yang diperoleh selanjutnya akan dirapihkan terlebih dahulu dengan cara diurut berdasarkan tanggal dan jenisnya. Setelah rapi, bukti fisik akan direkap ulang dengan menggunakan bantuan software Ms.Excel sehingga dapat memudahkan dalam melakukan perhitungan dan analisa data.

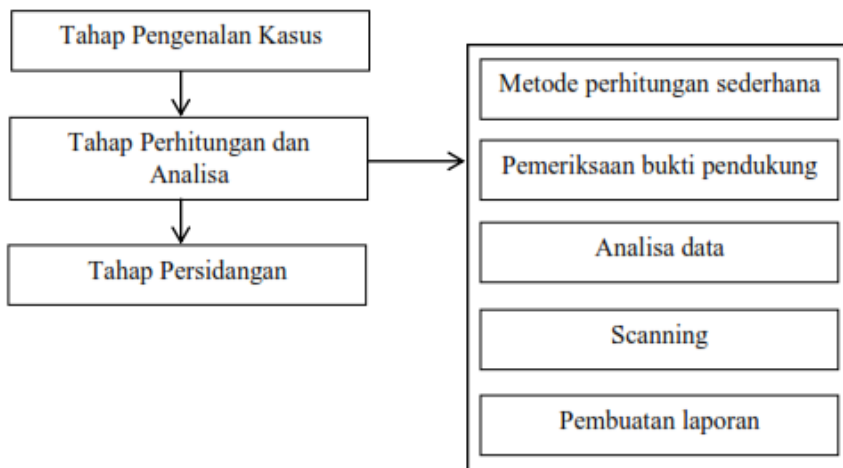
Bukti fisik yang sudah dalam bentuk data dapat memudahkan tim dalam melakukan perhitungan dan menganalisanya. Perhitungan data dilakukan secara sederhana dengan metode penjumlahan, pengurangan, perkalian dan pembagian nominal yang ada. Setelah keluar hasil berupa jumlah, selanjutnya data dianalisa sehingga akan keluar besaran nilai yang diduga memiliki potensi untuk dapat merugikan Negara. Setelah itu, tim akan mencocokkan hasil pengolahan data yang sudah dilakukan dengan bukti fisik yang ada dengan tujuan agar tidak ada data yang terlewatkan pada saat migrasi bukti fisik ke dalam bentuk data file (*softfile*). Setelah diyakini selesai,

proses terakhir akan dilakukan *scanning* data dengan tujuan untuk menyakinkan tim bahwa data telah selesai dianalisa sehingga tim dapat memberikan kesimpulan akhir diduga Negara telah kehilangan asset atau tidak.

Setelah proses menganalisa selesai, selanjutnya tim akan membuat laporan pelaksanaan dimana dalam laporan tersebut disebutkan dan dijelaskan mengenai besaran nilai asset Negara yang telah hilang atau Negara tidak kehilangan asetnya sama sekali. Laporan tersebut oleh tim diserahkan kepada pihak Kejaksaan Negeri Cbd dan tim akan mempresentasikan hasil dari perhitungan yang telah dilakukan.

Tahapan terakhir adalah tahapan persidangan dimana tim diundang oleh pihak Kejaksaan untuk menjadi saksi ahli dipersidangan kasus tersebut dan menjelaskan secara rinci sesuai dengan keahlian yang dimilikinya didepan pimpinan sidang (hakim ketua dan hakim anggota), terdangka, penuntut umum, pembela dan masyarakat yang menyaksikan kasus pengadilan tindak pidana korupsi tersebut. Dari tahapan analisa ke tahapan pengadilan biasanya terdapat jeda waktu yang lumayan lama (tergantung dari hasil persidangan yang dilaksanakan).

Bagan Alir Kegiatan



HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam melakukan perhitungan kerugian keuangan negara, tim Universitas Muhammadiyah Sukabumi melaksanakan dengan beberapa tahapan, yaitu tahap pengenalan kasus, tahap perhitungan dan analisa serta tahap persidangan.

Tahap Perkenalan Kasus

Pertama kali dilakukan adalah pihak Kejaksaan Negeri Cbd mendatangi ruang Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sukabumi (UMMI) dengan tujuan untuk mengajak tim dosen Program Studi Akuntansi UMMI sebagai saksi ahli dalam persidangan tindak pidana korupsi (tipikor) atas dugaan hilangnya tanah negara seluas 299 hektar di Desa “TJ”, Kec. Cbd, Kab Skb dengan 5 orang tersangka yaitu tuan U selaku salah satu pejabat di PT X (penjual), tuan R selaku salah satu pejabat di PT B (pembeli) serta 3 orang tersangka lainnya yang salah satu diantaranya adalah Camat dan Kepala Desa.

Pertemuan pertama hanya sebagai pertemuan pengantar, hal ini dikarenakan keterbatasan waktu mengingat jarak antara kantor Kejaksaan Negeri Cbd dengan Universitas Muhammadiyah Sukabumi lumayan jauh. Dalam pertemuan pertama ini disepakati jadwal untuk pertemuan selanjutnya yang diadakan di Kejaksaan Negeri Cbd Kab. Skb.

Tim saksi ahli dibentuk oleh Ketua Program Studi dengan memperhatikan basic keilmuan dosen, sehingga tidak semua dosen ikut serta dalam tim ahli ini. Setelah tim ahli terbentuk, Ketua Program Studi Akuntansi UMMI mengajukan nama-nama tim ahli kepada Rektor UMMI untuk dibuatkan surat tugas. Sebelum tim ahli berangkat ke Kejaksaan Negeri Cbd, Ketua Program Studi, selaku Ketua tim melakukan *briefing* terlebih dahulu dengan tujuan untuk menyamakan persepsi mengenai kasus yang akan ditangani.

Saat pertemuan kedua berlangsung, tim dari Kejaksaan Negeri Cbd memaparkan secara jelas apa yang menjadi permasalahan utama. Tim Kejaksaan memaparkan mengenai awal mula kasus tersebut sampai pihak Kejaksaan Negeri Cbd memutuskan terdapat 5 orang terdakwa atas kasus tersebut (dugaan awal). Setelah selesai mendengarkan paparan dari pihak Kejaksaan Negeri Cbd, tim ahli langsung dibekali barang bukti berupa SPT pembayaran PPh dan BPHTB untuk selanjutnya akan dianalisa oleh tim ahli.

Tahap Perhitungan dan Analisis

Setelah tim ahli mendapatkan barang bukti, tugas selanjutnya adalah melakukan perhitungan dan menganalisa data sehingga tim ahli dapat menarik kesimpulan besaran kerugian yang diderita oleh negara. Hal pertama yang dilakukan adalah merekap semua bukti yang ada dalam format ms.excel. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mempermudah proses selanjutnya. Dalam proses perhitungan, dikarenakan keterbatasan bukti yang ada dan telah dikomunikasikan dengan tim dari

Kejaksaan Negeri Cbd, akhirnya diputuskan bahwa tim ahli akan menuntut pihak tersangka dari jumlah pajak yang dibayarkan kepada negara karena adanya ketidaksesuaian jumlah NJOP yang dibayarkan.

Saat pihak Kejaksaan Negeri Cbd melakukan investigasi ke Desa TJ, Kecamatan Cbd, Kab. SKB, diketahui bahwa NJOP tanah untuk Desa “TJ” adalah sebesar Rp. 17.000 permeter persegi. Sehingga akhirnya tim ahli sepakat untuk membandingkan nilai NJOP yang sebesarnnya dengan nilai NJOP yang tertera dalam SPT BPHTB yaitu senilai Rp. 5.000 permeter persegi.

Berkas SPT yang ada selanjutnya direkap oleh tim ahli dan dilakukan perhitungan sederhana dengan metode penjumlahan, pengurangan, perkalian dan pembagian. Saat membuat rekapan nilai, tim ahli juga melakukan pengecekan ulang atas bukti fisik yang diterima dengan tujuan agar tidak ada bukti fisik yang terlewat ataupun salah memasukan data. Tim ahli membuat dua tabel perhitungan yaitu tabel perhitungan dengan nilai NJOP sebesar Rp. 5.000/m² dan tabel nilai NJOP sebesar Rp. 17.000/m².

Setelah kedua tabel selesai, selanjutnya tim melakukan analisa dengan menggunakan metode *footing* dan *cross footing* yang merupakan salah satu metode pembuktian ketelitian yang digunakan dalam proses audit. Saat menganalisa data dengan metode tersebut, tim juga sesekali melakukan scanning atas data sehingga diperoleh keyakinan yang kuat bahwa data telah sesuai dengan bukti asli yang diberikan pertama kali oleh pihak Kejaksaan Negeri Cbd, Kab. Sukabumi.

Setelah dianggap cukup, tim saksi ahli dari Universitas Muhammadiyah Sukabumi selanjutnya membandingkan hasil yang diperoleh yaitu hasil dari perhitungan NJOP dengan nilai Rp. 5.000/m² dengan hasil perhitungan NJOP dengan nilai Rp. 17.000/m². Selisih yang muncul saat melakukan perbandingan, merupakan besaran kerugian yang diderita oleh negara sehingga para tersangka harus mengembalikan jumlah tersebut. Sehingga jumlah kerugian yang diderita oleh negara ialah sebesar jumlah tanah yang hilang ditambah dengan selisih perhitungan NJOP yang telah dihitung sebelumnya.

Tahapan terakhir dari tahap perhitungan dan analisa ini adalah tahapan pembuatan laporan yang berisi surat keterangan yang menerangkan besarnya nilai kerugian negara yang ditandatangani, surat tugas dari pihak Kejaksaan Negeri Cbd dan pihak Universitas Muhammadiyah Sukabumi, berita acara perhitungan bukti serta rincian perhitungan yang telah dilaksanakan. Berkas laporan diserahkan kepada pihak

Kejaksaan Negeri Cbd dan untuk selanjutnya tim saksi ahli Universitas Muhammadiyah Sukabumi menunggu proses persidangan.

Tahap Persidangan



Gambar 1. Kondisi saat Persidangan

Sekitar bulan Oktober 2016, tim ahli dari Universitas Muhammadiyah Sukabumi menyerahkan laporan pemeriksaan kepada pihak Kejaksaan Negeri Cbd Kab. Sukabumi, akhirnya tim dipanggil untuk menjadi saksi ahli dalam persidangan kasus hilangnya tanah negara di Pengadilan Negeri Khusus Tindak Pidana Korupsi Bandung. Bagi ketua tim saksi ahli, persidangan tipikor atas kasus hilangnya tanah negara ini merupakan persidangan yang kedua kali, tahun sebelumnya ketua tim pernah menjadi saksi ahli atas kasus tipikor lainnya dengan tim yang berbeda.

Seminggu sebelum jadwal persidangan, tim Kejaksaan Negeri Cbd memberikan surat undangan untuk menjadi saksi ahli di acara persidangan kasus tipikor yang akan dilaksanakan di Gedung Pengadilan Negeri Khusus Tipikor di Bandung. Tim saksi ahli dari Universitas Muhammadiyah Sukabumi menyiapkan segala hal yang dibutuhkan termasuk bukti fisik, laporan pemeriksaan beserta berita acara dan yang pastinya mempersiapkan mental.

Sehari sebelum sidang dilaksanakan, tim saksi ahli melakukan *briefing* terlebih dahulu dengan tim dari Kejaksaan Negeri Cbd dan tim dari Kejaksaan Wilayah Bandung. Hal ini dilakukan untuk menyamakan persepsi mengenai kasus yang akan dihadapi saat persidangan berlangsung besok. *Briefing* dilakukan pada malam hari setelah melaksanakan shalat Isya. Dalam *briefing* tim saksi ahli diberikan pengarahan mengenai hal apa saja yang harus dijawab dan apa saja yang tidak boleh dijawab.

Saat proses persidangan berlanjut, tim saksi ahli ditanyai beberapa pertanyaan mengenai hasil pemeriksaan yang telah dilakukan oleh tim ahli. Pertanyaan yang ditanyakan oleh hakim ketua diantaranya mengenai cara perhitungan kerugian, siapa yang dirugikan, departemen mana yang dirugikan, sertifikat keahlian yang dimiliki serta beberapa pertanyaan lainnya dengan jawaban yang diutarakan harus pendek (singkat dan jelas). Demikian juga hakim menanyakan tentang status profesi saksi ahli, kartu keanggotaan profesi yang masih berlaku.

Tidak semua pertanyaan dapat dijawab oleh tim ahli, hal ini dikarenakan keahlian dari tim ahli hanya sebatas pada perhitungan akuntansi bukan keahlian seorang auditor, sehingga ada saatnya tim ahli dicerca pertanyaan oleh hakim ketua dan penasehat hukum terdakwa, sehingga terdapat beberapa pertanyaan yang dijawab dengan kata “tidak/ belum”. Tim Setelah sekitar 6 jam, persidangan kasus tipikor hilangnya tanah negara di Desa “TJ”, Kecamatan CBD, selesai dilaksanakan.

Setelah selesai melaksanakan persidangan, tim saksi ahli dari Universitas Muhammadiyah Sukabumi langsung diserbu oleh wartawan dari berbagai media masa baik lokal maupun nasional, untungnya tim dari Universitas Muhammadiyah Sukabumi dijaga ketat oleh pihak Kejaksaan Negeri Cdb sehingga tidak terjadi sesuatu yang tidak diharapkan.

SIMPULAN

Simpulan yang dapat ditarik dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Baik dari hakim dan pengacara bertanya tentang status ahli, yang menurut mereka hanya auditor atau akuntan publik, atau tepatnya Badan Pemeriksaan Keuangan (BPK) yang berhak bertindak sebagai saksi ahli, dan yang menentukan perhitungan dugaan adanya kerugian negara.
2. Tenaga ahli dari BPK, terbatas jumlahnya, untuk menangani kasus-kasus korupsi di daerah, sementara terdapat tuntutan dari masyarakat terhadap setiap kasus untuk segera ditangani oleh pihak Kejaksaan, bahkan masyarakat melakukannya dengan melakukan demo.
3. Dari 2 hal diatas, perlunya diberikan kesempatan kepada pihak Akademik atau Perguruan Tinggi di daerah, dengan keahlian atau kompetensi yang dimiliki, untuk dapat membantu pihak yang memerlukan, dalam hal ini Kejaksaan

untuk dapat menangani kasus di daerah, sehingga proses penyidikan yang dilakukan segera dapat diselesaikan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pertama-tama perkenankanlah penulis memanjatkan puji dan syukur kehadiran ALLAH SWT berkat karunia-Nya, penulis dapat menyusun dan menyelesaikan pengabdian masyarakat yang berjudul ”Menghitung Dugaan Kerugian Atas Hilangnya Tanah Negara di Desa “TJ”, Kecamatan Cbd, Kabupaten Skb”.

Ucapan terima kasih kami berikan kepada Rektor Universitas Muhammadiyah Sukabumi, yang telah memberikan kami ijin untuk menjadi tim saksi ahli dalam kasus hilangnya tanah negara yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab. Terima kasih juga kami ucapkan kepada Kejaksaan Negeri Cbd Kab. Skb yang masih mempercayai kami untuk menjadi saksi ahli dalam kasus tindak pidana korupsi yang terjadi di wilayah Skb.

Pengalaman yang telah kami dapatkan merupakan ilmu yang sangat berharga yang tidak mungkin kami dapatkan diruang kelas, oleh karena itu ilmu yang kami dapatkan harus kami bagikan kepada orang lain baik internal kampus Universitas Muhammadiyah Sukabumi maupun pihak eksternal seperti para akademisi diluar kampus. Disamping tentu saja perlu terus meningkatkan kompetensi dalam mengembangkan ilmu akuntansi.

DAFTAR REFERENSI

- Kabupaten Sukabumi (2017). Geografi Kabupaten Sukabumi, <http://sukabumikab.go.id/portal/profil/geografi-kabupaten-sukabumi.html> <akses 6 September 2017>
- Pikiran Rakyat (2010). Kab. Sukabumi Memiliki Tanah Terlantar Terluas se-Jabar, <http://www.pikiran-rakyat.com/jawa-barat/2010/10/15/124690/kab-sukabumi-memiliki-tanah-telantar-terluas-se-jabar> <akses 6 september 2017>
- Pengadilan Tinggi Jawa Barat (2017). Hasil Putusan Nomor 1/TIPIKOR/2017/PT.BDG., http://pt-bandung.go.id/uploads/file/perkara_tipikor/2017/1%20Drs.%20Suherwant%202017.pdf <akses 6 September 2017>

- Tuanakotta, Theodorus M. (2009). *Menghitung Kerugian Keuangan Negara Dalam Tindak Pidana Korupsi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 31 tahun 1999, tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2001, tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 31 tahun 1999, tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 tahun 2003, tentang Keuangan Negara.
- Undang-undang Pokok Agraria.
- Wartaone (2014). Masyarakat Tenjo Jaya Sengsara Akibat Ulah Para Pimpinannya, <http://www.wartaone.co.id/masyarakat-tenjo-jaya-sengsara-akibat-ulah-para-pemimpinnya/> <akses 6 september 2017>

MANAJEMEN USAHA ALAT MUSIK MARAWIS

Yayan Mulyana dan Abdul Rosid

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pasundan
yamul70@yahoo.com

ABSTRAK

Kota Bandung merupakan kota yang terkenal sebagai wisata kuliner (makanan), Fashion (busana), Arsitektur (bangunan bersejarah), dan Kota yang selalu menyelenggarakan kegiatan pentas seni/musik. Pentas seni/musik ini menjadi salah satu peluang bagi perajin untuk menghasilkan alat musik marawis. Perajin ini merupakan salah satu potensi industri kecil dan perdagangan Kota Bandung yang telah memberikan kontribusi kepada masyarakat sekitar terutama dalam membuka lapangan pekerjaan. Terdapat beberapa permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh mitra, terutama dalam keterbatasan jumlah peralatan, keterbatasan pengadaan bahan baku, terbatasnya skill dan kompetensi pegawai, belum dilaksanakannya manajemen keuangan yang benar, serta terbatasnya pemasaran produk. Adapun tujuan yang ingin dicapai adalah peningkatan dan pengembangan usaha kerajinan alat musik marawis dari aspek produksi, pemasaran, sumberdaya manusia, fasilitas dan keuangan. Metode pelaksanaan melalui fasilitasi usaha, pelatihan, bimteks, dan pendampingan, selain itu menetapkan prosedur pelaksanaan dan langkah solusi untuk mengatasi permasalahan mitra. Hasil yang dicapai dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah meningkatkan kembali kapasitas dan proses produksi, menjadi terampil, efektif dan efisien dalam melaksanakan pekerjaan (proses produksi), mengetahui dan memahami jenis produk utama yang dapat dibuat dari bahan baku secara kreatif dan inovatif, memahami alur proses penyusunan / siklus Akuntansi, serta memiliki kesempatan menunjukan / memamerkan produk hasil karyanya. Sehubungan hal tersebut melalui program Pengabdian Masyarakat ini adanya peningkatan dan pengembangan usaha alat musik marawis dari aspek produksi, pemasaran, sumberdaya manusia, fasilitas dan keuangan.

Kata kunci: Manajemen, Alat Musik Marawis, Kreatif, Inovatif

PENDAHULUAN

Kota Bandung sebagai salah satu kota yang ada di Provinsi Jawa Barat yang cukup kondusif untuk mengembangkan industri kreatif. Masyarakat Kota Bandung yang toleran terhadap ide-ide baru dan menghargai kebebasan individu menjadi modal utama Bandung dalam pengembangan industri kreatif. Selain itu, Kota Bandung merupakan tempat yang sangat potensial untuk mensinergikan dan mengkolaborasikan perguruan tinggi, pelaku bisnis usaha mikro kecil dan menengah, masyarakat, pemerintah dan media dalam rangka menciptakan kultur ekonomi positif. Dari sejarahnya telah terkenal sebagai kota yang potensi di bidang kuliner (makanan), *fashion* (busana) yang tersebar di beberapa sudut kota dengan keberadaan *outlet/factory outlet*. atau terkenal juga dengan julukan kota yang selalu menyelenggarakan kegiatan pentas seni/musik, desain, arsitektur dan IT.

Usaha mitra/perajin One Java Seni adalah menerima pesanan, reparasi serta menyediakan berbagai alat kesenian yang terdiri dari: gamelan (besi, kuningan, perunggu), goong, kendang, kecap, bedug, angklung, wayang, jimbe, calung, dan lain-lain serta alat musik islami/marawis.

One Java Seni sendiri diambil dari proses pembuat toko tersebut yang pada awal pembuatannya tidak berbentuk bangunan-bangunan permanen (tidak menggunakan batu bata) akan tetapi toko tersebut menggunakan anyaman bamboo sebagai dindingnya dan lantainya hanya terbuat dari tanah liat sampai akhirnya bangunan sekarang dengan batu bata.

Usaha yang dikelola oleh mitra dalam awalnya memasarkannya melalui mulut ke mulut. Namun demikian, usaha seni pahat alat musik marawis sudah terkenal di berbagai daerah misalnya Bandung, Bogor, Cianjur, Jakarta, Kalimantan untuk pemasaran rutin dan pengiriman ke Jepang.

Alat musik marawis ini terutama terbuat dari bahan utama kayu mahoni dan dilengkapi kulit binatang (domba) serta tali sehingga menghasilkan produk yang berkualitas yang tidak akan mengecewakan masyarakat. Prospek UMKM seni pahat alat musik marawis ke depannya memiliki peluang cukup baik dan dapat membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat setempat.

Marawis merupakan salah satu jenis "band tepuk" dengan perkusi sebagai alat musik utamanya. Musik ini merupakan kolaborasi antara kesenian Timur Tengah dan Betawi, dan memiliki unsur keagamaan yang kental. Itu tercermin dari berbagai lirik lagu yang dibawakan yang merupakan pujian dan kecintaan kepada Sang Pencipta.

Kesenian ini telah berusia kurang lebih 400 tahun yang semula berasal dari kawasan Kuwait, mula2 alat ini hanya terdiri dari 2 jenis alat permainan saja yaitu hajer dan marawis dengan ukuran yang tidak seperti saat ini kita lihat, melainkan semacam sebuah rebana dengan berukuran cukup besar yang kedua sisinya dilapisi oleh kulit binatang.

Kesenian ini hampir identik dengan dengan kesenian Islami karena setiap Syair yang dibawakan mengandung puji-pujian kepada Rasulullah beserta keluarga, para Wali dan Permohonan doa kepada Allah SWT. Kesenian ini sering kali dimainkan pada saat perayaan keagamaan tertentu, yaitu perayaan perkawinan, Maulid nabi saw, Khitanan, dan sebagainya. Secara umum alat musik marawis terdiri atas:

1. ***Kepak Marawis***, merupakan gendang kecil berdiameter 20 Cm dengan tinggi 19 Cm. Alat ini terbuat dari kayu yang bagian tengahnya dilubangi, alat inilah yang menjadi ciri khas dari musik jenis ini, sehingga musik jenis ini pun disebut dengan Marawis.
2. ***Hajir disebut juga hajir marawis***, merupakan sebuah Gendang yang berukuran diameter 45 Cm dengan tinggi 60-70 cm, Alat ini terbuat dari kayu yang bagian tengahnya dilubangi sehingga berbentuk mirip sebuah tabung. Kedua bagian ujungnya ditutup dengan kulit binatang yang berfungsi sebagai selaput / memberan. Adapun kulit binatang yang biasa digunakan adalah kulit kambing atau domba.
3. ***Dumbuk Pinggang***, merupakan alat musik sejenis gendang yang berbentuk mirip dandang, Bagian tengah dan kedua ujungnya memiliki diameter yang berbeda - beda, diameter terbesar pada ujung yang ditutup dengan selaput/membran dari mika, kemudian disusul bagian ujung yang terbuka, sedangkan pada bagian tengah memiliki diameter terkecil. Adapun disebut dumbuk pinggang karena dalam penggunaannya alat ini diletakkan di pinggang.
4. ***Dumbuk Batu***, Bentuk alat ini mirip dengan dumbuk pinggang, hanya saja mempunyai ukuran yang sedikit lebih besar. Adapun disebut dumbuk batu karena konon pada awalnya terbuat dari batu.
5. ***Simbal dan Tamborin***, Kadang kala musik marawis dilengkapi dengan tamborin atau krecek dan simbal yang berdiameter kecil dimana kedua alat ini digabungkan menjadi satu kesatuan

Seiring dengan perkembangan musik marawis di tanah air, yang berarti semakin banyak peminat dan pecinta musik ini dan semakin banyak pula grup-grup marawis yang bermunculan dari berbagai kalangan masyarakat di seluruh wilayah nusantara.

Hal tersebut menyebabkan semakin meningkatnya kebutuhan/permintaan alat musik marawis ini.

Suplai bahan baku untuk pembuatan produk seni pahat alat musik marawis berasal dari kayu mahoni, dimana kayu pohon mahoni tersebut selain didapatkan dari lokal juga didatangkan dari luar wilayah Bandung yaitu dari Solo dan Semarang Jawa Tengah. Pengiriman bahan baku kayu mahoni dikirim untuk 3 kali pengiriman per satu bulan. Untuk setiap kali proses produksi jumlah unit kayu mahoni yang dibutuhkan adalah sebanyak 5 (lima) meter kubik seharga Rp 800.000, maka total dana yang diperlukan oleh usaha ini sebesar Rp 4.000.000. Selain itu ada pula bahan pembantu alat musik marawis yaitu penggunaan kulit hewan yaitu kulit domba yang didatangkan dari Garut, dimana setiap kali proses produksi membutuhkan 4 (empat) roll seharga Rp 1.000.000, total yang diperlukan bahan pembantu sebesar Rp 4.000.000. Kemudian cat kayu sebanyak 10 (sepuluh) kaleng seharga Rp 50.000, total yang diperlukan sebesar Rp 500.000, dan terakhir penggunaan tali sebagai pengikat pada alat musik tersebut yang membutuhkan 3 (tiga) gulung seharga Rp 60.000, total yang dibutuhkan sebesar Rp 180.000. Jumlah biaya keseluruhan dalam satu kali proses produksi adalah sebesar Rp 8.680.000. Dalam satu bulan kedua perajin dapat menghasilkan produknya sebanyak 20 set. Dan dalam satu kali penjualan dapat menjual sebesar Rp 1.500.000 per set produk marawis. Untuk kualitas bahan baku alat musik marawis menggunakan kualitas pertama, sedangkan kualitas kedua digunakan untuk marawis standard.

Peralatan yang digunakan oleh mitra dalam proses produksi kerajinan seni pahat alat musik marawis relatif masih sederhana dan terbatas, hal ini dikemukakan oleh mitra.

Kapasitas produksi bahan dasar alat musik marawis saat ini yang dihasilkan mitra dalam satu tahun atau dalam dua belas bulan memproduksi sekitar 240 set/ unit atau dalam rata-rata perhari memproduksi 5 set/unit. Hal ini disebabkan karena terbatasnya peralatan produksi pada mitra. Pada kegiatan proses produksi, yang diawali mulai pemotongan dan pengukuran kayu, pemahatan, pengukiran, pengecatan sampai finishing dilakukan pengontrolan secara langsung oleh pemilik usaha ini, dimana para pemilik ini terjun langsung sebagai pembuat desain dari produk-produk yang akan di buat, selain itu pengontrolan, pemeliharaan peralatan produksi dilakukan sendiri termasuk teknik kendali mutu yang didasarkan sesuai pesanan.

Untuk lebih jelasnya jenis, jumlah dan nilai investasi peralatan produksi yang digunakan mitra dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Peralatan Produksi dan Nilai Investasi Mitra One Java Seni

Peralatan / Mesin Produksi	Jumlah	Total Nilai
Meteran	5 @ Rp 10.000 = Rp 50.000	Rp 600.000
Spidol	2 @ Rp 5.000 = Rp 10.000	Rp 120.000
Kuas	6 @ Rp 12.000 = Rp 72.000	Rp 864.000
Gosokan Kayu	5 @ Rp 3.000 = Rp 15.000	Rp 180.000
Pahat Jepara	10 @ Rp 35.000 = Rp.350.000	Rp 4.200.000
Gergaji	4 @ Rp 20.000 = Rp 80.000	Rp 960.000
Pisau Pahat	6 @ Rp 30.000 = Rp.180.000	Rp 2.160.000
Mesin bubut	1 @ Rp.1.500.000 s/d Rp 4.000.000 (per tahun)	Rp 4.000.000

Sumber: Diolah dari Laporan Kegiatan Pengabdian Masyarakat (IbM 2015)

Kegiatan proses produksi dasar pada mitra hampir sama, kecuali dalam proses seperti desain, motif dan pewarnaan. Proses produksi kerajinan alat musik marawis menggunakan bahan baku kayu mahoni dan kulit hewan. Kayu mahoni sebagai bahan baku dipotong dan diukur dengan menggunakan gergaji dan meteran. Maksud pemotongan dan pengukuran tersebut untuk mengetahui seberapa besar produk alat musik marawis akan dibuat. Berikutnya membentuk bagian produk dengan cara memahat menggunakan pisau pahat dan gosokan kayu. Setelah produk terbentuk, lalu diukir dengan menggunakan pahat jepara atau pisau ukir. Tahap selanjutnya setelah pengukiran produk selesai maka diberi warna (pengecatan) dengan cat kayu dan kuas, kemudian pemasangan kulit hewan pada produk dan terakhir produk alat musik marawis diberi penguat dengan menggunakan tali. Contoh kayu mahoni dan kulit domba sebagai bahan dasar pada mitra disajikan pada gambar 1 & gambar2.

Proses produksi selanjutnya, merupakan langkah-langkah alur proses desain, sketsa, pengukiran, dan finishing baik untuk pembuatan produk, berikut menunjukan langkah-langkah alur proses produksi pada kedua mitra, sebagai berikut:

1. Langkah Desain, dimulai dengan memotong bagian kayu dan mengukur bagian tersebut untuk seberapa besar produk akan dibuat.
2. Langkah sketsa, dilanjutkan dengan membentuk bagian produk dengan cara memahat bagian produk.
3. Langkah pengukiran, setelah produk terbentuk lalu diukir.
4. Langkah finishing, setelah pengukiran produk selesai lalu pemberian kulit hewan dan diberi warna (pengecatan) dengan cat kayu serta pemberian tali

sebagai pengikat dan penguat dari produk. Pada proses pengecatan diawali proses pendempulan, pengampelasan, di cat dan pengeringan/penjemuran.

Tempat atau *lay out* untuk kegiatan proses produksi pada kedua mitra masih terbatas atau kurang memadai, tempat produksi berdampingan dengan tempat administrasi, *show room*, dan tempat menyimpan barang setengah jadi.



Gambar 1. Produk Bahan Dasar Pada Mitra (Kayu Mahoni)



Gambar 2. Produk Bahan Dasar Pada Mitra (Lembaran Kulit Domba)

Produk yang dihasilkan pada mitra ini relatif sama, yaitu alat musik marawis pahat dan standar, Untuk jenis yang dihasilkan masih dalam ukuran yang sama, dengan motif relatif sejenis. Selain itu tidak ada spesifikasi yang spesial dan kualitas yang dihasilkan modelnya masih sangat sederhana, produk yang dihasilkan masih marawis polos dan berwarna natural, sementara kualitas bahan baku yang digunakan adalah kualitas dua serta kesulitan produk tersebut berkenaan dengan mencari

suara/menyesuaikan nada dengan cara diatur nada/suara tersebut. Berikut produk yang dihasilkan mitra:



Gambar 3. Contoh Jenis Produk Utama yang Dihasilkan Mitra

Kegiatan produksi alat kerajinan marawis ini menghasilkan limbah berupa kulit domba. Limbah ini dipasarkan kembali oleh pemilik kepada pihak-pihak lain untuk dijadikan olahan kerupuk kulit atau yang terkenal dengan sebutan dorokdok.

Pola Manajemen pada mitra belum sesuai dengan kebutuhan, seperti belum mempunyai menyusun visi, misi yang di implementasikan dalam bentuk strategi bisnis, belum adanya pemisahan manajemen keuangan perusahaan dan keuangan pribadi, belum ada pengorganisasian tenaga kerja, dan pemilik pada mitra lebih bersifat *one man show*, kecuali proses produksi dibantu oleh tenaga kerja, selain itu belum adanya SOP (*Standard Operational Procedure*) secara tertulis untuk pedoman bagi mitra.

Pasar sasaran mitra kerajinan alat musik marawis saat ini adalah untuk pasar domestik (dalam negeri). Mitra memasarkan produknya ke Bandung, Bogor, Cianjur, Jakarta, Kalimantan. Selain itu, pengiriman ke Jepang juga dilakukan apabila terdapat permintaan.

Promosi yang dilakukan mitra masih terbatas. Pemerintah setempat pernah memfasilitasi kegiatan promosi dengan cara melibatkan mitra dalam pameran, salah satunya di Soreang, Kabupaten Bandung. Mitra juga melakukan promosi sendiri bertempat di Alun-alun, Gasibu, dan Tegallega.

Sumber daya manusia yang terdapat pada usaha mitra ini mencakup tingkat pendidikan SD dan SMP. Sesuai dengan tuntutan operasional dibutuhkan pengembangan pegawai dalam bentuk pelatihan, misalnya pelatihan penggunaan dan pemanfaatan alat-alat dan perlengkapan proses produksi dan desain

pengembangan produk. Hal inilah yang dirasakan oleh mitra menjadi salah satu faktor penghambat dalam meningkatkan penjualan dan mengembangkan usaha kerajinan alat musik marawis. Pelatihan pernah dilakukan satu kali bertempat di Soreang yang difasilitasi oleh Pemerintah Kabupaten Bandung. Para pegawai dari mitra tidak memiliki kompetensi dan keunggulan, kecuali pemilik usaha ini memiliki keahlian mengukir.

Sumber modal atau pendanaan mitra bersumber yang utama dari modal sendiri sebesar Rp 5.000.000 pada saat pendirian usaha mitra tersebut pada tahun 2001, adapun sumber lainnya seharusnya diperoleh dari sector perbankan, tetapi saat ini meminjam ke bank harus memiliki jaminan, itu menjadi kendala bagi mitra yang belum mempunyai perizinan usaha. Selain itu, Mitra dalam melakukan transaksi keuangan tercatat sifatnya masih sederhana dan manual, belum memiliki laporan keuangan baik neraca, laba rugi termasuk laporan arus kas (*cashflow*), padahal dalam pengajuan kredit ke bank maupun program CSR/Bina Lingkungan dari perusahaan harus memiliki laporan keuangan.

Berdasarkan analisis kondisi eksisting dari aspek-aspek bisnis mitra, maka dapat teridentifikasi persoalan-persoalan yang dihadapi mitra, sebagai berikut:

1. Persoalan bahan baku; fluktuatifnya harga bahan baku, bahan baku yang sulit diperoleh/dibeli.
2. Persoalan produksi; kapasitas produksi yang terbatas pada peralatan dan perlengkapan produksi.
3. Persoalan produk; terbatasnya produk dalam hal jenis, corak, motif, dan desain.
4. Persoalan manajemen: belum memiliki laporan keuangan (neraca, L/R dan Laporan arus kas), pola manajmene sederhana, belum ada pemisahan keuangan perusahaan dan pribadi. Visi, misi dan strategi usaha belum ada, belum adanya pembagian kerja/struktur organisasi.
5. Persoalan pemasaran; kuranya informasi dalam memasarkan produk, kesiapan membeli, potensi pasar (STP), belum melaksanakan promosi melalui media cetak/elektronik, media online (IT/Web), terbatas mengikuti expo/pameran.
6. Persoalan pegawai; terbatasnya kompetensi, skill dalam pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan proses produksi, belum ada pedoman kerja (SOP).
7. Persoalan fasilitas; terbatasnya ruangan proses produksi, showroom dan administrasi, belum memiliki fasilitas IT (Web/Online).

8. Persoalan finansial/permodalan; kendala jaminan untuk mengajukan kredit, belum memiliki laporan keuangan, kebutuhan investasi modal untuk penambahan kapasitas, peralatan dan perlengkapan proses produksi.

Berdasarkan justifikasi permasalahan-permasalahan prioritas pada mitra sebagai berikut:

1. Keterbatasan kapasitas jumlah peralatan dalam proses produksi khususnya Mesin bubut.
2. Pengadaan Bahan baku (kayu mahoni maupun lembaran kulit domba) yang masih didatangkan dari luar Bandung
3. Keterbatasan Skill / kompetensi Pegawai dalam pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan Proses Produksi
4. Jenis Produk terbatas baik produk utama maupun produk dari limbah berupa : jenis, Desain produk, pelukisan, corak (motif)
5. Tidak memiliki dan tidak memahami penyusunan Laporan Keuangan (Neraca, Laba/Rugi dan Arus Kas) untuk pengajuan kredit baik ke bank maupun ke bantuan CRS atau Bina Lingkungan dari BUMN
6. Keterbatasan Expo (Pameran Produk) untuk mendapatkan konsumen / pasar baru.

METODE

Berdasarkan permasalahan prioritas yang akan ditangani, dan ditujukan untuk memenuhi pesanan, peningkatan penjualan produk dan pengembangan usaha kerajinan alat musik marawis pada mitra. Maka pemilihan pengaduan masyarakat bagi Kerajinan alat musik marawis pada mitra ini, ditujukan untuk : penambahan Peralatan Produksi, penambahan Bahan Baku, Peningkatan Skill Proses Produksi, Pengembangan Produk, penyusunan Laporan Keuangan pokok, dan peningkatan Expo (Pameran produk). Adapun Metode pelaksanaan yang akan diterapkan pada mitra. Sebagai berikut:

Pelatihan/Training

Pelatihan atau *training* adalah merupakan suatu metode yang diberikan dalam rangka memberikan ilmu pengetahuan dan hal-hal tertentu, Metode pelatihan ini, dibagi menjadi tiga jenis pelatihan/trainning, sebagai berikut:

- a. Pelatihan / training Peningkatan Skill / kompetensi dalam pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan Proses Produksi. pelatihan ini ditujukan agar pegawai pada mitra memahami, jenis peralatan, perlengkapan, cara penggunaan dalam proses produksi. Dalam pelatihan ini diberikan gambaran mengenai cara-cara yang efektif dan efisien dalam penggunaan peralatan dan perlengkapan produksi.
- b. Pelatihan/training Pengembangan Produk berbahan dasar kayu mahoni dan kulit binatang, Pengembangan Produk baik produk utama maupun produk dari limbah, berupa : Desain produk: jenis, pelukisan, corak (motif Pengembangan Produk) pengembangan produk ini ditujukan agar pemilik atau pegawai dari kedua mitra memahami, dan mengetahui jenis-jenis produk yang kreatif dan inovatif sehingga akan diminati oleh calon konsumen. Dalam pelatihan ini diberikan gambaran mengenai cara-cara yang efektif dan efisien dalam pengembangan produk sesuai dengan tuntutan pasar.
- c. Pelatihan/training Menyusun Laporan Keuangan, baik Laporan Keuangan Neraca, Laporan Keuangan Rugi Laba maupun Laporan Keuangan Arus Kas. Penyusunan Laporan Keuangan ini ditujukan agar mitra memahami, dan mengetahui tahapan, maksud dan tujuan, dan mengetahui jenis – jenis laporan keuangan pokok untuk di gunakan sebagai syarat untuk pengajuan kredit baik ke bank maupun non bank seperti program CSR / Bina Lingkungan BUMN.
- d. Pelatihan/training pemasaran melalui Web/IT/online, ditujukan agar mitra memahami dan mengetahui tahapan, maksud, dan tujuan serta mengetahui cara memasarkan produk tersebut agar terjadi peningkatan penjualan produk.

Bimbingan Teknis dan Pendampingan

Pendekatan ini bertujuan untuk menindaklanjuti hasil pelatihan yang bersifat teori dan kemudian diberikan Bimbingan Teknis dan pendampingan dengan aplikasi langsung di lapangan (tempat Mitra). Tim bertindak mengarahkan secara teknis dalam aplikasi dan mendampingi Mitra dalam bentuk:

- a. Bimbingan teknis dan Pendampingan dalam proses produksi (tahapan Proses Produksi yang efektif dan efisien dalam penggunaan peralatan dan perlengkapan produksi),

- b. Bimbingan Teknis dan Pendampingan pengembangan produk mulai dari persiapan, proses, baik (dalam desain, jenis, motif, corak pengecatan),
- c. Bimbingan Teknis dan Pendampingan penyusunan laporan keuangan, untuk penyusunan laporan keuangan Neraca mulai mengidentifikasi dan penyusunan jenis/Nilai aktiva (aktiva lancar dan aktiva tetap), Pasiva (jenis/Jumlah hutang dan Modal) sendiri, Laporan Laba Rugi (Jumlah/ total penjualan, Harga Pokok Produksi (HPP), Biaya – biaya lainnya), dan Penyusunan Laporan Arus Kas (jenis Kas Keluar dan jenis Kas Masuk) dalam satu periode.

Fasilitasi Usaha

Maksud dari metode fasilitasi usaha dimana tim memfasilitasi mitra dalam mengatasi permasalahan prioritas, sebagai berikut :

- a. Fasilitasi Peralatan Produksi tradisional / Manual yaitu mesin bubut dan seperangkat netbook, yang mana Mitra mendapatkan 1 (satu) unit untuk proses produksi. Peralatan ini diberikan sebelum dilaksanakannya pelatihan tahapan proses produksi.
- b. Fasilitasi Pembelian Bahan Baku untuk satu periode produksi pada Mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Setelah difasilitasi berupa peralatan yang dibutuhkan dalam hal penyediaan mesin bubut serta pengadaan bahan baku alat music marawis, maka mitra :
 - a. Dapat meningkatkan kembali kapasitas produksi alat music marawis serta proses produksi mitra menjadi lancar dan efektif.
 - b. Mitra dapat menetapkan jadwal produksi untuk pesanan lama maupun baru sesuai dengan permintaan pelanggan/konsumen (memenuhi pesanan sesuai waktu yang telah ditentukan).
 - c. Mitra mampu merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan kegiatan produksi.
2. Setelah dilaksanakannya pelatihan/bimbingan teknis/pendampingan untuk peningkatan skill/kompetensi pegawai dalam pemanfaatan dan penggunaan peralatan serta perlengkapan proses produksi, maka mitra khususnya pegawai:
 - a. Mengetahui jenis-jenis, fungsi-fungsi, peralatan dan perlengkapan proses produksi.

- b. Memahami dan mampu menggunakan jenis peralatan dan perlengkapan dalam proses produksi
 - c. Memahami dan melaksanakan alur produksi log kayu (mahoni) dan lembaran kulit binatang (domba).
 - d. Memahami dan melaksanakan alur proses produksi pemotongan, pembentukan, pengukiran dan pengecatan produk alat marawis
 - e. Memahami dan melaksanakan tugasnya masing-masing.
 - f. Menjadi terampil, efektif dan efisien dalam melaksanakan pekerjaan (proses produksi)
 - g. Usaha mitra menjadi lebih produktif.
3. Setelah dilaksanakannya pelatihan/bimbingan teknis / pendampingan Pengembangan Produk baik produk utama maupun produk dari limbah berupa: Desain produk: jenis, pelukisan, corak (motif), maka:
- a. Pemilik dan Pegawai pada Mitra mengetahui dan memahami peluang pasar (segmen pasar/pasar sasaran) produk kerajinan alat musik marawis.
 - b. Pemilik dan Pegawai pada Mitra mengetahui dan memahami jenis produk utama yang dapat dibuat dari bahan baku alat marawis secara kreatif dan inovatif.
 - c. Pemilik dan Pegawai pada Mitra mengetahui dan memahami jenis produk limbah yang dapat dibuat dari bahan baku alat marawis secara kreatif dan inovatif
 - d. Pemilik dan Pegawai pada Mitra mengetahui dan memahami desain produk baik produk utama maupun produk dari limbah secara kreatif dan inovatif.
 - e. Pemilik dan Pegawai pada Mitra dapat mempraktekkan membuat jenis, desain, corak produk baik produk utama maupun produk dari limbah secara kreatif dan inovatif
 - f. Mitra menghasilkan berbagai jenis produk baru baik produk utama maupun produk dari limbah.
 - g. Mitra dapat memenuhi pesanan produk dari konsumen yang selama ini belum dibuat.
 - h. Permintaan pesanan/ konsumen baru dari mitra akan meningkat.
4. Setelah dilaksanakannya pelatihan, bimbingan teknis/pendampingan: penyusunan Laporan Keuangan baik Neraca, Laba/Rugi dan Arus Kas. untuk pengajuan kredit baik ke bank maupun ke bantuan CRS atau Bina Lingkungan dari BUMN, maka :
- a. Mitra memahami alur proses penyusunan / siklus Akuntansi

- b. Mitra Memiliki bukti-bukti transaksi
 - c. Mitra Mampu membuat dan Memiliki buku besar
 - d. Mitra Mampu membuat dan memiliki laporan laba rugi
 - e. Mitra Mampu membuat dan memiliki laporan neraca
 - f. Mitra Mampu membuat dan memiliki laporan Arus / aliran kas
5. Setelah dilaksanakannya pelatihan, bimbingan teknis/ pendampingan peningkatan expo (pameran produk) untuk mendapatkan konsumen/pasar baru, maka :
- a. Mitra memiliki kesempatan menunjukan / memerkan produk hasil karyanya.
 - b. Produk Mitra di kenal di kalangan masyarakat/ pengunjung yang selama ini belum banyak yang mengetahui sebagai produk lokal
 - c. Penjualan produk alat musik marawis Mitra meningkat.
 - d. Mitra mendapatkan pesanan dari konsumen / pasar baru baik lokal, nasional maupun internasional

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan tersebut, dapat diberikan simpulan sebagai berikut:

- 1. Peningkatan kreativitas dan inovasi bagi mitra.
- 2. Peningkatan dalam hal memasarkan produk melalui web.IT/Online bagi mitra.
- 3. Peningkatan stock bahan baku dari luar Bandung.
- 4. Pembenahan tata letak untuk kegiatan produksi dan showroom.
- 5. Peningkatan peralatan produksi yang mendukung.
- 6. Tersedianya pegawai yang menangani pencatatan keuangan dan pembukuan.
- 7. Tersedianya skedul pembuatan produk.
- 8. Pengurusan ijin usaha.
- 9. Penambahan pegawai yang mempunyai skill di bidang pembuatan produk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih disampaikan kepada yang terhormat:

1. Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Ditjen Penguatan Riset dan Pengembangan Kemenristekdikti.
2. Rektorat Universitas Pasundan Bandung
3. Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Pasundan Bandung.
4. Pimpinan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pasundan
5. Ketua & Sekretaris Pusat Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (P3M) FISIP Universitas Pasundan Bandung.
6. Pimpinan Prodi Ilmu Administrasi Bisnis FISIP Universitas Pasundan Bandung.
7. Tim Pelaksana Program Pengabdian Kepada Masyarakat di Lingkungan Universitas Pasundan Bandung.
8. Mitra/Pemilik Usaha Alat Musik Marawis.

DAFTAR REFERENSI

- Astamoen.MP. 2005. *Entrepreneurship Dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Edisi 1. Alfabeta.
- Erlangga.H, Mulyana.Y. 2015. *Strategi Peningkatan Kualitas Produksi Industri Fashion di Kota Bandung. Wirausaha*. Volume 10.Nomor 1. 910-915.
- Erlangga.H. 2010. *Spirit Kewirausahaan Pada Perguruan Tinggi*. Edisi 1. Universitas Pasundan Press.
- Kasmir. 2013. *Kewirausahaan*. Edisi 8.PT Rajagrafindo Persada.Manurung, AH. 2007. *Wirausaha Bisnis UKM*. Edisi 7. PT Kompas Media Nusantara.
- Manurung, AH. 2008. *Modal untuk Bisnis UKM*. Edisi 2. PT Kompas Media Nusantara.
- Rangkuti.F. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif*. Edisi 1. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.
- Undang-undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
- Peraturan Presiden Nomor 13 Tahun 2015 tentang Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi.
- Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Dirjen Dikti Kemendikbud RI.2013. *Pedoman Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat* Edisi IX.

PENERAPAN SISTEM KEUANGAN PADA SEKOLAH AISYIYAH KOTA SUKABUMI DALAM RANGKA PENINGKATAN KUALITAS MUTU SEKOLAH

Venita Sofiani, M.Si¹⁾, Elan Eriswanto, M.M²⁾

Universitas Muhammadiyah Sukabumi
venitasofiani@ummi.ac.id¹⁾

ABSTRAK

Saat ini setiap organisasi, sekolah, maupun perkantoran pasti membutuhkan laporan keuangan. Laporan keuangan adalah laporan baku yang dimiliki organisasi ataupun instansi untuk melihat pergerakan anggaran dari awal sampai akhir transaksi. TK Aisyiyah merupakan TK yang menggunakan laporan keuangan. Tujuan dari pelaksanaan pengabdian masyarakat dalam bidang sekolah ini untuk membantu TK Aisyiyah dalam membuat laporan keuangan yang baik dan terkomputerisasi untuk menyiapkan berkas keuangan dalam menghadapi Akreditasi sekolah yang akan dilakukan pada bulan Oktober tahun 2017. Metode yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat ini menggunakan metode penyuluhan dan pendampingan kepada kedua mitra. Pengabdian masyarakat yang dilakukan terhadap bentuk laporan keuangan kepada kedua mitra hal ini dikarenakan sekolah yang menjadi mitra belum memahami cara pembuatan laporan keuangan. Sehingga penulis membuat kerjasama kepada kedua mitra untuk membantu pembuatan laporan keuangan untuk persiapan akreditasi. Teknik yang digunakan selain dengan penyuluhan, penyampaian materi laporan keuangan dan Tanya jawab tentang laporan keuangan bagi para guru dan kepala sekolah, yang mana guru-guru dan kepala sekolah diwajibkan membawa laptop sehingga laporan keuangan tersebut langsung dapat terkomputerisasi. Adanya produk laporan keuangan yang baku diharapkan dapat meningkatkan nilai mutu sekolah dalam mempersiapkan Akreditasi serta dapat berbagi ilmu kepada sekolah Aisyiyah lainnya yang ada di wilayah Sukabumi.

Kata Kunci: Laporan Keuangan, Anggaran, Akreditasi dan Mutu Sekolah

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Saat sekarang ini setiap instansi baik pendidikan ataupun perkantoran memerlukan laporan keuangan. Laporan keuangan dianggap penting untuk keberlangsungan penunjang kegiatan kantor. Untuk melihat kemajuan kator dalam hal ini sekolah di perlukan laporan keuangan agar keberlangsungan uang yang berputar di sekolah dapat beredar dengan baik dan terdapat publikasi laporan keuangannya sebagai bentuk pertanggung jawaban tansparansi anggaran kepada yayasan.

Sekolah Aisyiyah merupakan sekolah yang memiliki satu kesatuan yayasan dimana penulis bekerja, sekolah Aisyiyah terdiri dari sekolah PAUD dan TK. Sekolah Aisyiyah menerapkan beberapa sistem nilai kekhasan Aisyiyah di dalamnya. Program yang dikembangkan sekolah Aisyiyah antara lain menumbuhkan sekolah yang bersih, nyaman, kekeluargaan, aman dan tertib bagi siswa - siswinya. Sekolah ini juga menyediakan ruang pengembangan potensi bagi anak yang tertera pada misinya. Sekolah ini juga mengintegrasikan kurikulum dengan berbagai kegiatan Aisyiyah Muhammadiyah yang beririsan sehingga dapat menanamkan nilai kepemilikan terhadap organisasi sejak dini. Program - progam unggulan seperti bakti sosial untuk terjun langsung ke masyarakat, *Family gathering* untuk meningkatkan kekeluargaan orang tua, guru dan pegurus sekolah, serta beberapa program lainnya menjadikan sekolah ini sekolah berkarakter. Nilai Islam dalam praktik keseharian serta dalam program hafalan khusus menjadi nilai tambah bagi sekolah ini. Selain program unggulan kelebihan sekolah ini adalah bagaimana pembelajaran dilakukan secara tematik, islami dan interaktif sehingga mendekatkan siswi untuk mengeksplorasi kaitan pembelajaran dengan kehidupan keseharian.

Laporan anggaran pada sebuah sekolah memegang peranan penting dalam meningkatkan kualitas mutu sekolah. Mutu sekolah dapat dilihat dari sisi penyusunan anggarannya, jika penyusunan anggaran sudah tersusun rapi dan terstruktur maka sekolah dapat lebih mudah melihat pos pendapatan atau pengurangan yang dimiliki sekolah. Arti lainnya sekolah dapat memahami sisi mana yang dapat mereka kembangkan terlebih dahulu. Pada kenyataannya sekolah Aisyiyah Kota Sukabumi belum memiliki kemampuan yang memadai dalam keterampilan penyusunan sistem laporan keuangan sekolah.



Gambar 1. Sekolah Aisyiyah 1

Sekolah TK Aisyiyah 1 terdiri dari 45 murid yang terdiri dari 20 laki-laki dan 25 perempuan. Sekolah TK Aisyiyah 1 dipimpin oleh kepala sekolah ibu Erlianti, S.Pd yang dibantu 4 orang guru sekolah, 1 staf penjaga sekolah dan 1 staf tenaga tata usaha *freelance* yang membantu membuat laporan keuangan. Biaya SPP perbulan di TK Aisyiyah 1 sebesar Rp 120.000,- dengan biaya sekolah yang cukup tinggi sekolah ini tetap banyak peminatnya terlihat jumlah murid yang terus berangsur meningkat setiap tahun.



Gambar 2. Sekolah Aisyiyah 2

Tidak jauh dengan Sekolah TK Aisyiyah 1, gambar 2 menunjukkan gambaran TK Aisyiyah 2 dengan jumlah murid 62 orang yang terdiri dari 28 laki-laki dan 34 perempuan. Sekolah TK Aisyiyah 2 dipimpin oleh kepala sekolah ibu Ima Rahmania, S.Pd yang dibantu 8 orang guru sekolah. Biaya SPP perbulan di TK Aisyiyah 2 sebesar Rp 200.000,- lebih mahal di bandingkan dengan TK Aisyiyah 1 namun jumlah peminat siswanya justru lebih banyak, ini sangat menarik hal ini

menunjukkan orangtua semakin cerdas dalam memilih kualitas sekolah yang baik dengan didukung meningkatnya jumlah siswa setiap tahunnya.

Potensi dan Peluang Mitra

Laporan anggaran pada sebuah sekolah memegang peranan penting dalam meningkatkan kualitas mutu sekolah. Mutu sekolah dapat dilihat dari sisi penyusunan anggarannya, jika penyusunan anggaran sudah tersusun rapi dan terstruktur maka sekolah dapat lebih mudah melihat pos pendapatan atau pengurangan yang dimiliki sekolah. Arti lainnya sekolah dapat memahami sisi mana yang dapat mereka kembangkan terlebih dahulu. Pada kenyataannya sekolah Aisyiyah Kota Sukabumi belum memiliki kemampuan yang memadai dalam keterampilan penyusunan sistem laporan keuangan.

Potensi pengembangan sekolah ini cukup menjanjikan, besar harapannya sekolah ini dapat berkembang dan menjadi salah satu sekolah unggul tidak hanya di Kota Sukabumi tetapi juga di wilayah Jawa Barat. Selain itu sekolah ini dapat menjadi salah satu jalan pembentukan kader muda Aisyiyah sejak dini. Karena ada nilai lebih yang didapatkan dengan membuka amal usaha, salah satunya adalah dalam pembentukan kader baru. Melalui sekolah ini Aisyiyah khususnya Aisyiyah Kota Sukabumi diharapkan mampu mewujudkan visinya dalam menebarkan Islam berkemajuan di semua kalangan. Berdasarkan potensi tersebut pengabdian masyarakat yang ditawarkan dalam hal ini adalah pengembangan mutu sekolah Aisyiyah berdasarkan data pelaporan sistem keuangan yang baik dan tersistematis.

Manajemen Sekolah

Sekolah Aisyiyah Kota Sukabumi terdiri dari beberapa sekolah yang tersebar di kawasan Kota dan Kabupaten Sukabumi. Saat ini yang menjadi mitra kami adalah sekolah TK Aisyiyah 1 dan TK Aisyiyah 2 Kota Sukabumi. Dimana kedua sekolah ini menjalankan pembukuan laporan keuangan yang masih manual padahal kondisi sekolah ini memiliki potensi yang baik, tercermin setiap tahunnya terjadi peningkatan murid di sekolah Aisyiyah. Oleh karena itu, kami sebagai praktisi memberikan pendampingan kepada masyarakat dalam hal ini sekolah Aisyiyah Kota Sukabumi untuk mentransfer iptek yang dimiliki berupa pelatihan sistem keuangan sekolah, yaitu dengan cara manual dan terkomputerisasi.

**INSTRUMEN PEMANTAUAN STANDAR PEMBIAYAAN
(STANDAR VII)**

Nama TK : Nama Kepala TK :
 Alamat : NIP. :
 Revisi Operasional : Pangkat/Gaji Ruang :
 Akreditasi : (Nilai) : Tahun : IMI Kepala TK :

No.	Kompetensi	Kriteria					Skor Maks	Skor Diperoleh	Catatan
		Ya	Sebagian	Tidak	0	1			
A. Perencanaan									
1.	Memiliki Program RKAS	✓							4 = Baik sekali
2.	Memiliki Dokumen Pembiayaan/SPJ	✓							3 = Baik
3.	Memiliki Dokumen Administrasi Keuangan	✓							2 = Cukup
4.	Memiliki Dokumen Revisi Operasional	✓							1 = Kurang
B. Pelaksanaan									0 = Tidak ada
5.	Memiliki Dokumen pelaksanaan operasional	✓							
6.	Memiliki Dokumen Pembelian dan Penjualan	✓							
7.	Buku Penerimaan Keuangan	✓							
8.	Buku Kas Umum	✓							
9.	Buku Kas Pembantu	✓							
10.	Buku Rangkuman Penerimaan dan Pengeluaran Keuangan RK/Lebaran	✓							
11.	Format/lembar Pengawasan Keuangan	✓							
12.	SP/Nota Pembelian Revisi Operasional	✓							
13.	Buku Penerimaan/SPJ Cetak/Unsur Pegawai	✓							
14.	Laporan Keuangan antara lain:								
Jumlah Skor Nilai									
Hasil Nilai Akhir									

Gambar 3. Gambar Kelengkapan Berkas Laporan Keuangan

Pada saat ini, mitra kami masih belum mempunyai suatu sistem laporan keuangan terkomputerisasi dalam hal penyusunan sistem laporan keuangan. Karena selama ini, masing-masing sekolah hanya mendapatkan pelatihan dari dinas terkait dan belum memiliki lulusan ekonom yang dapat membuat laporan sistem keuangan secara terstruktur.

Persoalan Keberadaan Sumberdaya

Saat ini, persoalan keberadaan sumberdaya pada program ini adalah sumber daya manusia (SDM) yang mampu menyusun laporan keuangan dengan baik dan tersistematis belum tersedia. Tidak ada lulusan ekonomi yang memegang pembukuan laporan keuangan sedangkan berdasarkan peraturan Aisyiyah dan dinas terkait ada aturan dalam penyusunan laporan keuangan. Maka kami disini berusaha untuk membantu mengatasi permasalahan tersebut dengan melakukan pendampingan penyusunan laporan keuangan. Perlahan mitra kami akan bisa menyusun laporan keuangan sendiri tanpa didampingi, sehingga sekolah ini mampu meningkatkan mutu sekolahnya dan terus berkembang.

Permasalahan Mitra

Untuk meningkatkan kualitas mutu sekolah salah satunya dengan penyusunan laporan keuangan yang baik dan tersistematis, yakni dilakukannya pelatihan penyusunan laporan keuangan yang nantinya sebagai penunjang kelengkapan berkas untuk persiapan akreditasi. Akan tetapi untuk dapat meningkatkan mutu sekolah, para guru mempunyai beberapa permasalahan, yaitu:

- Belum memahami bentuk baku laporan keuangan
- Belum memahami laporan keuangan yang sesuai dengan standar Aisiyyah dan dinas untuk persiapan Akreditasi
- Belum mengetahui laporan keuangan yang baik dan terkomputerisasi

BUKU KAS HARIAN - TK AISIYIAH BUSTANUL ATHFAL 2 KOTA SUKABUMI									
BULAN : APRIL 2016									
Tanggal	Uraian Keperluan	No. Bukti		MA	Dana				Ket (SPP)
		Masuk	Keluar		Masuk	Keluar	Jumlah		
02/04/2016	Saldo bulan Maret 2016				35.768.052				
	Pembelian APE (alat perkusi dan Kuda lumping)			2013 57200		420.000		35.768.052	
	Foto Copy LKA			2010 52100		12.000		35.348.052	
04/04/2016	PMT Maret - 5 anak x Rp 60.000		1	2013 57200		300.000	732.000	35.036.052	
	SPP B2 Zahra	1		201 41200	200.000			35.236.052	
	Iuran Komite maret 44anak x Rp 7.000			2013 57300		308.000		34.928.052	
	Pelatihan GURAME 7 guru			2015 56100		350.000		34.578.052	
	Foto Copy LKA			2010 52100		1.500		34.576.552	
	Bel barang kasur			2013 57200		13.000		34.563.552	
05/04/2016	Foto Copy Daftar 1		2	2010 52100		11.000	672.500	34.552.552	
	Pengajian Guru			2013 57300		50.000		34.502.552	
	Majalah Muhammadiyah			2017 52300				34.502.552	
	Majalah Muhammadiyah untuk PDA							34.502.552	

Gambar 4. Laporan Keuangan TK Aisiyyah Per Bulan

Gambar 4 menunjukkan bentuk laporan keuangan yang harus dibuat oleh sekolah setiap bulannya. Selama ini sekolah masih meminta bantuan pihak luar dalam pembuatan laporan keuangan, pihak luar bukan tenaga kerja tetap yang dimiliki sekolah. Selain kesulitan dalam pembuatan laporan bulanan pihak sekolah juga kesulitan dalam pembuatan laporan tahunan dan kelengkapan berkas keuangan dalam persiapan Akreditasi.

Tujuan

Untuk meningkatkan kualitas mutu sekolah salah satunya dengan penyusunan laporan keuangan yang baik dan tersistematis, yakni dilakukannya pelatihan penyusunan laporan keuangan yang nantinya sebagai penunjang kelengkapan berkas untuk persiapan akreditasi. Tujuan dari kegiatan ini yaitu:

- a. Membantu mitra dalam bentuk pembuatan laporan keuangan
- b. Memberikan Pemahaman Kepada Kedua Mitra Standar Laporan Keuangan Yayasan Dan Dinas
- c. Memberikan pelatihan pembuatan laporan keuangan yang baik dan terkomputerisasi

Target Dan Luaran Yang Diharapkan

Pada pelaksanaan kegiatan program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) Internal UMMI 2017 ini tim pengusul merencanakan dan menyusun beberapa tergerget luaran yang diharapkan tercapai dalam pelaksanaan pelatihan pembuatan laporan keuangan di sekolah Aisyiyah Kota Sukabumi. Berikut penjelasan target dan luaran yang ingin dicapai dengan didasarkan indikator keberhasilan yang telah dilakukan sampai bulan Agustus ini.

Tabel 1. Target, Luaran, dan Indikator Keberhasilan Program IbM

No	Indikator Keberhasilan	Deskripsi
1	Keluaran (<i>output</i>)	Dihasilkannya produk dalam bentuk laporan keuangan, yang dipaparkan pada saat pelatihan laporan keuangan bertepatan di Universitas Muhammadiyah Sukabumi
2	Prosiding	Publikasi pada kegiatan “Konferensi Nasional Ke-3 Pengabdian Masyarakat dan Corporate Social Responsibility (PkM CSR 2017)
3	Publikasi Media Massa	Publikasi pada Koran “Radar Sukabumi”

METODE

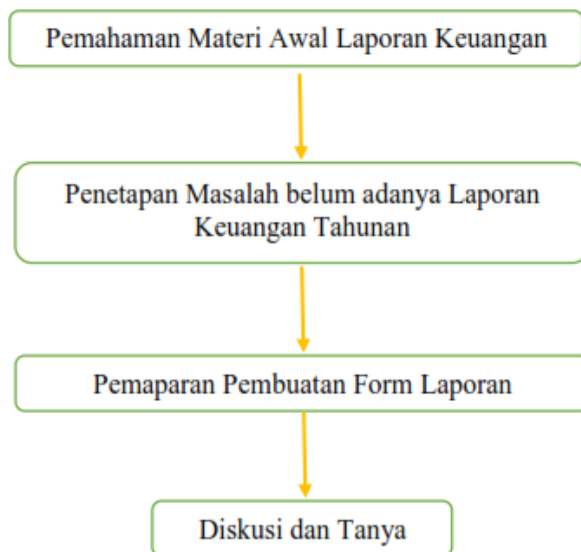
Kegiatan pelatihan laporan keuangan ini dilakukan oleh kedua mitra dalam waktu yang bersamaan dengan pendampingan oleh 2 dosen. Masing-masing dosen memiliki peran masing-masing, dimana kedua dosen merupakan dosen ilmu ekonomi dan manajemen, beliau pernah menjadi biro keuangan sekolah yayasan Muhammadiyah yang beririsan sama dengan Aisyiyah.

Metode kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan beberapa tahapan pertama mendatangi sekolah yang menjadi mitra pengabdian masyarakat, kemudian tahap kedua membuat MoU kepada kedua mitra, tahap ketiga menanyakan

permasalahan yang dialami oleh kedua mitra berkaitan dengan laporan keuangan, dan yang terakhir adalah melakukan pengabdian masyarakat yang dilakukan dengan pemaparan materi dan penyelesaian permasalahan pada kedua mitra. Hasil pengabdian masyarakat ini terbentuknya laporan keuangan dan kedua mitra memahami bentuk laporan keuangan yang baik pada instansi sekolah.

Program laporan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan kurang lebih selama 8 bulan, pelatihan laporan keuangan dilakukan di Universitas Muhammadiyah Sukabumi tepatnya di Laboratorium Program Studi perpajakan.

Bagan Alir Kegiatan



HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program Pengabdian Ipteks bagi Masyarakat (IbM) mengenai pelatihan penyusunan laporan keuangan di TK Aisyiyah Kota Sukabumi telah dilakukan selama 8 bulan dengan hasil sebagai berikut:

Slide 1: Jenis-Jenis Administrasi Sekolah

- Administrasi Program Pengajaran
- Administrasi Anak Didik
- Administrasi Kepegawaian
- Administrasi Perlengkapan Dan Barang / Inventaris
- Administrasi Umum
- Administrasi Keuangan

Slide 2: Administrasi Program Pengajaran

- Program Tahunan
- Program Semester
- Rencana Kegiatan Mingguan
- Rencana Kegiatan Harian
- Format Penilaian
- Laporan Perkembangan Anak Didik (LPAD)

Slide 3: Administrasi Anak Didik

- Buku Calon Anak Didik
- Buku Penerimaan Anak Didik Baru
- Buku Induk
- Buku Mutasi Anak Didik
- Buku Kehadiran Anak Didik
- Daftar Kelompok (Kelompok Usia) Anak Didik
- Buku Laporan Perkembangan Anak Didik

Slide 4: Administrasi Kepegawaian

- Data Kepegawaian
- Data Kontrak Kerja (Berupa SK)
- Daftar Urut Kepangkatan (DUK)
- Daftar Riwayat Hidup
- Daftar Penilaian Prestasi Pegawai (DP3)
- Daftar Hadir Guru dan Pegawai
- Daftar Mutasi Guru dan Pegawai

Slide 5: Administrasi Perlengkapan Dan Barang

- Daftar Inventaris Barang
- Daftar Inventaris Gedung
- Daftar Inventaris Buku Perpustakaan
- Daftar Inventaris Alat Peraga/Alat Permainan
- Daftar Penerimaan Dan Pengeluaran Barang
- Daftar Penghapusan Barang

Slide 6: Administrasi Umum

- Buku Agenda
- Buku Penghubung
- Buku Ekspedisi
- Buku Tamu Dinas
- Buku Tamu Umum
- Buku Tamu Yayasan
- Laporan Bulanan
- Buku Notulen Rapat

Slide 7: ADMINISTRASI KEUANGAN

- RAPBS
- Buku Kas Umum
- Buku Kas Harian
- Laporan Keuangan

Slide 8: Langkah-Langkah RAPBS

- Inventarisasi kegiatan untuk tahun yang akan datang, baik kegiatan rutin maupun kegiatan pembangunan/ pengembangan berdasarkan evaluasi pelaksanaan kegiatan pada tahun sebelumnya, analisis kebutuhan tahun berikutnya, dan masukan dari seluruh warga sekolah maupun Komite sekolah
- Inventarisasi sumber pembiayaan baik dari rutin maupun pengembangan
- Penyusunan Rencana Kegiatan sekolah (RKS) yang lengkap
- Penyusunan RAPBS, Kepala sekolah membuat tabel RAPBS yang terdiri dari kolom-kolom, yaitu kolom rencana penerimaan dan jumlahnya, kolom rencana pengeluaran dan jumlahnya

SIMPULAN

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian masyarakat ini maka dapat disimpulkan:

1. Kepala sekolah, bendahara sekolah dan guru telah memahami tentang macam-macam laporan keuangan.

2. Para kepala sekolah, bendahara sekolah dan guru mendapatkan contoh bentuk perbedaan laporan keuangan bulanan dan tahunan
3. Para kepala sekolah, bendahara sekolah dan guru dapat membuat laporan keuangan sekolah
4. Jenis laporan keuangan sekolah sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh yayasan dan dinas
5. Kegiatan laporan pelatihan pembuatan laporan keuangan di TK Aisyiyah merupakan kegiatan pertama kali yang dilakukan oleh Muhammadiyah

Rekomendasi:

1. Kepala sekolah, Bendahara dan Guru agar meningkatkan kompetensi administrasi dengan cara pendidikan dan latihan
2. Untuk pengabdian berikutnya dapat dilakukan secara berkala

UCAPAN TERIMA KASIH

Pertama-tama perkenankanlah penulis memanjatkan puji dan syukur kehadiran ALLAH SWT berkat karunia-Nya, penulis dapat menyusun dan menyelesaikan pengabdian masyarakat yang berjudul **”Penerapan Sistem Keuangan Pada Sekolah Aisyiyah Kota Sukabumi Dalam Rangka Peningkatan Kualitas Mutu Sekolah”**.

Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sukabumi H. DR. Darmo H. Suwiryono, S.E., M.Pd., M.M, Ketua Program Studi Perpajakan, LPPM dan seluruh dosen yang telah membantu dan memberikan kesempatan dalam mengikuti kegiatan Seminar Nasional.

Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada orang tua yang telah mengasuh, membesarkan, serta selalu memberikan doa, dan bimbingannya selama penulis menempuh pendidikan. Tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada teman-teman dan semua pihak yang telah memberikan dorongan moril dalam menyelesaikan.

DAFTAR REFERENSI

- Aisyiyah. 2017. *Amal Usaha Sebagai Ujung Tombak Kaderisasi* Tersedia: <http://kota-sukabumi.aisyiyah.or.id/id/profil/amal-usaha-sebagai-ujung-tombak-kaderisasi.html> (Online) 30 Januari 2017.
- Google Map. 2017. *Alamat TK Aisyiyah 1 Kota Sukabumi* (Online) 30 Januari 2017.
- Google Map. 2017. *Alamat TK Aisyiyah 2 Kota Sukabumi* (Online) 30 Januari 2017.
- Trenardi Wendri. 2009. *Sistem Informasi Keuangan pada Sekolah ST.Agatha*. Jurnal.Tersedia:http://eprints.mdp.ac.id/841/1/JURNAL%202009240116%20WENDRI_TENARDI%20DAN%202009240215%20DEBBY_AGUSTINA.pdf (Online) 30 Januari 2017.

PEMBERDAYAAN KELOMPOK IBU RUMAH TANGGA PERDESAAN MELALUI PROGRAM PEMBINAAN USAHA HANDYCRAFT KAIN PERCA DAN SANDAL JEPIT DI PROVINSI BANTEN

Ratu Erlina Gentari¹, Ade Nahdiatul Hasanah²

¹Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Serang Raya

²Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Serang Raya
ratu_gentari@yahoo.co.id

ABSTRAK

Ibu rumah tangga merupakan garda utama dalam kehidupan bermasyarakat dalam mengatur dan mengolah perekonomian keluarga. Akan tetapi sangat disayangkan bahwa pada faktanya, ibu rumah tangga belum mampu memanfaatkan potensi dirinya untuk membantu perekonomian keluarga karena berbagai faktor. Kegiatan pengabdian masyarakat ini difokuskan pada pemberdayaan ibu-ibu rumah tangga dalam membantu perekonomian keluarga, adapun permasalahan yang dihadapi adalah (1) Belum ada pemberdayaan ibu rumah tangga dalam peningkatan ekonomi keluarga, (2) Kurangnya pengetahuan tentang pemanfaatan limbah kain perca menjadi berbagai produk yang bernilai ekonomis, (3) kurangnya keterampilan ibu-ibu rumah tangga untuk berkreasi dan berinovasi membuat produk, (4) Masih belum didukung oleh sarana prasarana, (5) Kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan usaha. Tujuan program ini adalah mengembangkan kelompok usaha yang beranggotakan yaitu ibu-ibu rumah tangga sehingga menjadi masyarakat yang mandiri secara ekonomi.

Kata Kunci: Pemberdayaan masyarakat, perekonomian keluarga, handicraft, nilai ekonomis, ekonomi mandiri

PENDAHULUAN

Upaya meningkatkan derajat hidup perempuan masih merupakan salah satu bidang prioritas strategis pembangunan nasional. Upaya ini ditetapkan dalam visi program pembangunan pemberdayaan perempuan, yaitu terwujudnya keadilan dan kesetaraan gender dalam kehidupan berkeluarga, berbangsa dan bernegara. Pemberdayaan sebagai bentuk intervensi merupakan suatu upaya untuk memperkuat aset masyarakat berdasarkan lembaga dan mengubah peraturan institusional yang

mengatur interaksi dan perilaku antar manusia. Meningkatkan akses seperti informasi atau kredit dapat mengembangkan keberdayaan suatu masyarakat.

Dalam bidang ekonomi, manusia diharapkan dapat memperoleh atau menciptakan lapangan kerja yang produktif dan mampu memberikan jaminan bagi perekonomian setiap rumah tangga. Seorang kepala rumah tangga memikul tanggung jawab besar untuk mewujudkan hal tersebut agar dapat memberikan nafkah bagi keluarganya. Dalam suatu situasi dan kondisi, ibu-ibu rumah tangga seyogyanya dapat pula berperan secara aktif untuk mencari penghasilan tambahan agar tugas sebagai kepala rumah tangga menjadi ringan dengan tidak melupakan tanggung jawabnya sebagai tokoh sentral dalam mengurus segala sesuatu yang menjadi tanggung jawabnya. Salah satu langkah pertama yang dapat dilakukan untuk mewujudkan hal tersebut adalah aktif mencari dan mengumpulkan berbagai informasi dari seseorang atau kelompok yang berkompeten dan berpengalaman mengenai pola pemberdayaan bagi-ibu-ibu rumah tangga. Tujuannya agar diketahui kegiatan yang dilakukan untuk mengisi waktu dan menghasilkan tenaga yang terampil.

Pemberdayaan merupakan suatu proses yang pada hakikatnya bertujuan untuk terwujudnya “perubahan”. Oleh karena itu, mulai dari titik mana kita melihat bahwa individu tegerak ingin melakukan suatu sikap dan perilaku kemandirian, termotivasi, dan memiliki keterampilan yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan dalam rambu-rambu nilai/norma yang memberikannya rasa keadilan dan kedamaian dalam mencapai tujuan bersama untuk kesejahteraan (Kartasamita,1999).

Pola pemberdayaan bagi masyarakat khususnya bagi ibu-ibu Rumah Tangga merupakan mekanisme yang memberikan peluang untuk memperkaya ilmu pengetahuan dan pengalaman melalui berbagai kegiatan produktif yang dapat mendukung perekonomian keluarga untuk memenuhi kebutuhan sandang dan pangan. Kemunculan paradigma pembinaan terhadap anggota masyarakat khususnya bagi ibu-ibu rumah tangga dipicu oleh arus besar modernisasi yang menghendaki terciptanya peluang kerja secara demokratisasi dalam segala dimensi kehidupan manusia, termasuk di bidang sosial dan ekonomi. Mau tak mau pola pembinaan harus dikelola secara desentralisasi dengan memberikan tempat seluas-luasnya bagi partisipasi masyarakat.

Pemberdayaan ibu-ibu Rumah Tangga adalah suatu isu yang muncul dalam pendekatan pembangunan ketika masyarakat marginal memerlukan bantuan proses penguatan ekonomi dan sosial dalam konteks kesejahteraan hidup masyarakat. Istilah pemberdayaan saat ini telah demikian populer sebagai suatu pendekatan yang dilakukan untuk memperkuat masyarakat khususnya pada ibu-ibu rumah tangga baik

secara sosial dan ekonomi agar dapat merubah dan memperbaiki posisi mereka ketika berhadapan dengan kondisi perekonomian/kebutuhan rumah tangga yang sangat berpengaruh secara fisik dan psikis. Inti dari pemberdayaan adalah bagaimana ibu-ibu rumah tangga mempunyai posisi tawar sehingga menjadi pelaku proses pembangunan yang partisipatif dan aktif bukan hanya sebagai objek pembangunan.(Chambers 1995)

Dalam bidang lingkungan inovasi potensi lokal yang hendak diberdayakan adalah pemanfaatan kain perca dan sandal jepit. Sehingga dapat bermanfaat untuk ibu-ibu rumah tangga agar mempunyai penghasilan lebih untuk membantu perekonomian keluarganya di desa karang serang kelurahan banten kecamatan Kesemen Provinsi Banten, mayoritas pekerjaan warga desa karang serang kelurahan banten adalah buruh pabrik namun banyak juga yang nelayan, dalam hal ini ibu rumah tangga yang hanya mengharapkan pendapatan yang diperoleh oleh suami.

Kenaikan harga-harga kebutuhan pokok telah menambah beban hidup masyarakat terutama golongan ekonomi menengah kebawah. Beberapa program sudah dilakukan pemerintah untuk mengatasi permasalahan kemiskinan, Namun demikian program-program tersebut belum menyelesaikan atau belum mampu menurunkan angka kemiskinan secara signifikan di Desa karang Serang Kelurahan Banten Kecamatan Kasemen Provinsi Banten untuk menopang kehidupan sehari-hari, kondisi ini kemudian direspon ibu-ibu rumah tangga untuk membentuk kelompok usaha kerajinan tangan yang memanfaatkan kain perca dan sandal jepit menjadi kerajinan sandal yang mempunyai nilai ekonomis dan menjadi produk yang mempunyai daya jual tinggi. permasalahan yang dialami mitra adalah (1) Belum ada pemberdayaan ibu rumah tangga dalam peningkatan ekonomi keluarga, (2) Kurangnya pengetahuan tentang pemanfaatan limbah kain perca menjadi berbagai produk yang bernilai ekonomis, (3) kurangnya keterampilan ibu-ibu rumah tangga untuk berkreasi dan berinovasi membuat produk, (4) Masih belum didukung oleh sarana prasarana, (5) Kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan usaha. Tujuan program ini adalah mengembangkan kelompok usaha yang beranggotakan yaitu ibu-ibu rumah tangga sehingga menjadi masyarakat yang mandiri secara ekonomi

Untuk mengatasi masalah-masalah yang terdapat di Desa Karang Serang Kelurahan Banten Kecamatan Serang Provinsi Banten. di desa tersebut disusunlah program pembinaan usaha perdesaan dengan memanfaatkan potensi lokal yang dimilikinya sehingga diharapkan ibu-ibu rumah tangga dapat meningkatkan ekonomi keluarga.

METODE DAN PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada ibu-ibu rumah tangga desa karang serang kelurahan banten kecamatan kasemen provinsi banten dalam pembuatan kerajinan kain perca dan menghias sandal jepit. Adapun Metode yang diterapkan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah (1) Menggunakan strategi ceramah (Penyuluhan tentang kewirausahaan), (2) Pelatihan keterampilan berkreasi dan berinovasi membuat produk kerajinan kain perca dan sandal jepit, (3) Melakukan pendampingan dan praktek pembuatan kerajinan kain perca dan sandal jepit.

Strategi Ceramah

Metode ini digunakan untuk menyampaikan beberapa hal yang berkaitan dengan manfaat, fungsi, bahan alat, bagaimana cara membuat kerajinan kain perca dan sandal jepit menjadi produk yang mempunyai nilai jual, mulai dari awal sampai akhir.

Pelatihan Keterampilan berkreasi dan berinovasi

Metode ini digunakan untuk mempertunjukkan cara pembuatan kerajinan. Diharapkan dengan adanya metode ini para ibu-ibu rumah tangga desa karang serang kelurahan banten provinsi banten dapat mempraktikkan langsung membuat kerajinan kain perca sesuai dengan prosedur pembuatan karya.

Pendampingan dan Praktek

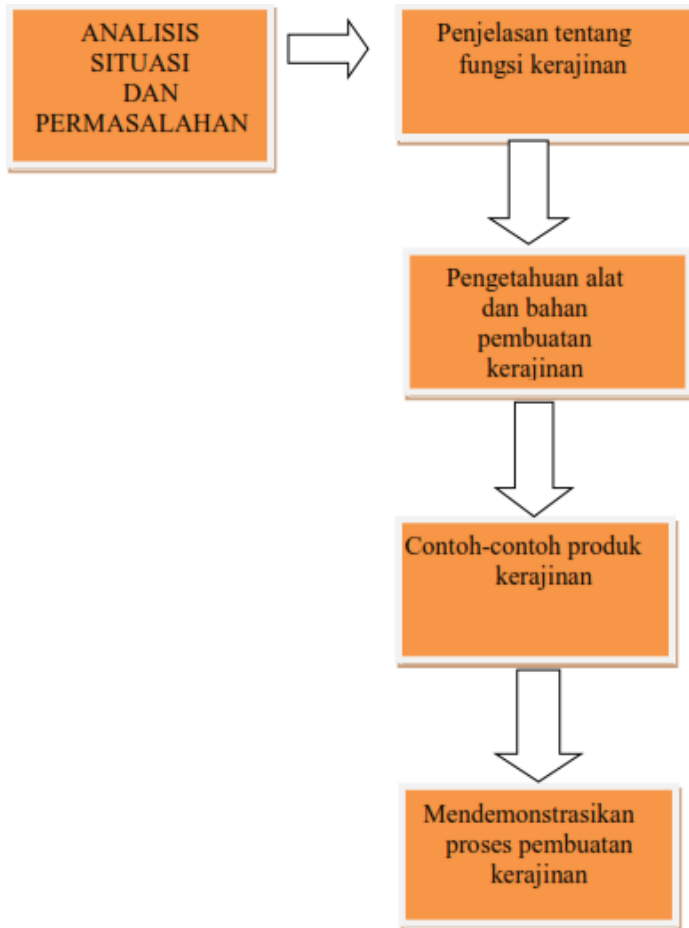
Metode ini dilakukan untuk melatih para ibu-ibu rumah tangga desa arang serang desa banten provinsi banten dalam membuat kerajinan kain perca. Metode ini dilakukan agar para ibu-ibu rumah tangga tersebut mempunyai pengalaman langsung tentang pembuatan kerajinan kain perca sebagai produk yang mempunyai nilai ekonomis

Langkah-langkah Kegiatan PKM

- b. Tim pelaksana manfaat dan pentingnya fungsi kerajinan kain perca dan menghias sandal jepit pada peserta pelatihan.
- b. Tim pelaksana mempertunjukkan alat dan bahan yang digunakan dalam proses pembuatan kerajinan.
- c. Tim pelaksana mempertunjukkan contoh-contoh kerajinan dari berbagai bahan
- c. Tim pelaksana mendemonstrasikan proses pembuatan kerajinan mulai dari pembuatan desain, pembentukan, dan finishing akhir.

- d. Tim pelaksana mendemonstrasikan proses pembuatan kerajinan mulai dari pembuatan desain, pembentukan, dan finishing akhir.

Langkah-langkah kegiatan dapat digambarkan dalam skema di bawah ini:



HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui program Kuliah Kerja Nyata Program Pemberdayaan Masyarakat (KKN PPM) yang diselenggarakan selama kurang lebih empat bulan (Sabtu Minggu) telah berhasil membentuk program pembinaan usaha desa bersama ibu-ibu rumah tangga Desa Karang Serang Kelurahan Banten Kecamatan Kasemen Provinsi Banten. Jumlah mahasiswa yang terlibat dalam Program KKN PPM ini sebanyak 20 orang dibantu dua dosen pembimbing lapangan.



Gambar 1. Pelatihan Membuat Kerajinan Kain Perca Menjadi Produk Kerajinan

Awalnya ibu-ibu rumah tangga Desa Karang Serang Kelurahan Banten Kecamatan Kasemen Provinsi Banten mereka belum mempunyai keterampilan membuat produk kerajinan tangan dari bahan baku perca. Pelatihan kewirausahaan dan pemanfaatan kain perca untuk produk yang berguna telah membangkitkan semangat ibu-ibu desa karang serang kelurahan banten kecamatan kasemen provinsi banten untuk mengembangkan diri. Pelatihan diikuti dengan seksama dan antusias. Kegiatan pengabdian ini menghasilkan berbagai produk kerajinan tangan dari kain perca yang berupa sandal jepit hias, Bondu, Bros dan lain sebagainya. Produk- produk yang dihasilkan adalah produk yang dibutuhkan di masyarakat.



Gambar 2. ibu-ibu rumah tangga diberikan pelatihan merias sandal jepit



Gambar 3. Hasil Buatan ibu-ibu rumah tangga kerajinan sandal jepit



Gambar 4. Ibu-ibu mempraktekkan pembuatan kerajinan kain perca dan sandal jepit

Kemampuan kerajinan tangan ini diharapkan menjadi modal awal untuk mengembangkan keterampilan ibu-ibu rumah tangga desa karang serang kelurahan banten provinsi banten, Kain perca yang termasuk limbah dengan harga yang sangat murah bahkan oleh penjahit tidak dipungut biaya dapat dijadikan produk kreatif yang bernilai ekonomi yang mampu menambah pendapatan ekonomi keluarga menuju kemandirian ekonomi keluarga.

KESIMPULAN

Pemanfaatan kain perca dan sandal jepit untuk produk yang bermanfaat dan banyak dibutuhkan oleh masyarakat, Pengetahuan dan keterampilan ibu-ibu rumah tangga desa karang serang kelurahan banten provinsi banten meningkat dengan berhasilnya mereka membuat produk-produk kerajinan tangan yang terbuat dari kain perca dan sandal jepit. Meningkatkan perekonomian keluarga. Target yang akan dicapai dalam pengabdian ini adalah: 1. Produk kain perca yang dihasilkan menjadi produk yang berkualitas dan laku dipasaran, 2. Website sebagai media pemasaran produk kain perca secara online, 3. Tersusunnya buku panduan cara pembuatan macam-macam kerajinan tangan dari kain perca.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Masyarakat Desa Karang Serang Kelurahan Banten Kecamatan Kasemen Provinsi Banten yang telah mendukung kegiatan pengabdian ini dan sudah bersedia menjadi mitra pengabdian masyarakat ini melalui Program Pengabdian Masyarakat.

REFERENSI

- Chambers, Robert. Poverty and Livelihoods: Whose Reality Counts? Uner Kirdar dan Leonard Silk (eds.), *People: From Impoverishment to Empowerment*. New York: New York University Press, 1995
- Kartasasmita. (1996). Pemberdayaan terkait dengan penggalian dan pengembangan potensi masyarakat.
- Lutfiyah. (2013). Pemberdayaan Wanita Berbasis Potensi Unggulan Lokal, *Jurnal SAWWA*, Vol. 8, No. 2, Hal. 213 – 224
- Pengurus RW 14. (2017). Data Kependudukan Rw 14 Kelurahan Banten Kecamatan Kasemen 2017
- Wardana.E. (2012). Membuat Aneka Kerajinan dari kain perca, Jakarta: Pustakawan Pembangunan Swadaya Nusantara.
- Wikipedia. (2013). *Pengertian Pemberdayaan*. Com

SOSIALISASI MELALUI WORKSHOP MODEL BISNIS KANVAS UNTUK MENINGKATAKAN POTENSI KEWIRAUSAHAAN BAGI SISWA SMA NEGERI 1 CIREBON

Nilia Krisnawati

Universitas Swiss German
nila.hidayat@sgu.ac.id

ABSTRAK

Dalam perjalanan sejarahnya Siswa SMAN 1 Cirebon telah banyak mengukir prestasi, akan tetapi masih memerlukan kegiatan ekstra kulikuler untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan mengenai kewirausahaan. Terlebih Kota Cirebon dikenal kaya dengan berbagai potensi sumberdaya sebagai salah satu kunci keberhasilan bisnis dan wirausaha. Untuk itu, Universitas Swiss German hadir, menyelenggarakan sosialisasi melalui workshop model bisnis kanvas. Tujuan sosialisasi ini adalah meningkatkan motivasi, minat dan pengetahuan siswa dalam menjalankan bisnis pada tingkat pemula dengan menggunakan salah satu perangkat analisis yang dapat membantu mereka dalam mengidentifikasi model bisnis yang tepat, sehingga dapat menjangkau target pasarnya secara efektif. Metode kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode ceramah, demonstrasi langsung menggunakan model bisnis kanvas yang dipraktekan oleh peserta, serta tanya jawab. Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan pengetahuan secara umum tentang model bisnis, metode demonstrasi digunakan untuk memberikan keterampilan langsung bagaimana menggunakan alat analisis ini dengan tepat. Sedangkan, metode tanya jawab digunakan untuk melengkapi hal-hal yang belum terakomodasi oleh kedua metode di atas. Sosialisasi dan workshop ini melibatkan dosen Jurusan Manajemen yang bekerja sama dengan Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Cirebon, sebagai subyek sasaran. Hasil sosialisasi ini dapat dinyatakan berhasil. Hal ini dapat terpantau dari beberapa aspek, meliputi: (1) Kehadiran peserta sesuai dengan target yaitu 95% kehadiran (2) hasil yang baik terhadap rubrik penilaian kinerja. (3) Peserta sangat antusias dan serius mengikuti sosialisasi dan workshop, serta keragaman konsep bisnis yang disampaikan peserta.

Kata Kunci: kewirausahaan, workshop, bisnis model kanvas.

PENDAHULUAN

Pendidikan kewirausahaan bagi siswa sekolah menengah akan memberikan manfaat yang sangat positif baik bagi sekolah maupun siswa. Melalui pendidikan ini berlangsung proses pembelajaran terhadap nilai (*value*), kemampuan (*ability*) dan perilaku (*attitude*) dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang dihadapi. Soemanto, Wasti (2006) dalam penelitiannya juga menyatakan bahwa pendidikan kewirausahaan adalah proses pembelajaran yang bertujuan membentuk manusia Indonesia yang tangguh, memiliki kekuatan pribadi yang dinamis dan kreatif sesuai dengan kepribadian bangsa Indonesia yang berdasarkan Pancasila. Hal tersebutlah yang akan mampu membentuk siswa memiliki karakter dan kecakapan khusus sebagaimana tuntutan kualifikasi sumber daya manusia abad ke-21. Hal tersebut menjadi latar belakang mengapa banyak sekolah menengah saat ini melakukan kolaborasi dengan berbagai pihak, agar mampu memberikan pendidikan sekaligus pengalaman kewirausahaan kepada seluruh peserta didik.

Dalam melakukan pengembangan pembelajaran kewirausahaan, sebagaimana yang diungkapkan oleh Kurniati (2015), terdapat dua faktor yang memengaruhi minat berwirausaha, yaitu: pertama faktor Intrinsik merupakan faktor-faktor yang timbul karena pengaruh rangsangan dari dalam individu itu sendiri yaitu pendapatan, Harga diri, perasaan senang. Sedangkan yang kedua adalah faktor Ekstrinsik adalah faktor-faktor yang mempengaruhi individu karena pengaruh rangsangan dari luar. Faktor-faktor yang mempengaruhi individu karena pengaruh rangsangan dari luar yaitu lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat, peluang, dan pendidikan.

Berdasarkan data statistik BPS tahun 2016, rasio wirausaha Indonesia mengalami kenaikan yang sebelumnya hanya 1,67%, kini menjadi 3,1%. Pemerintah memiliki komitmen yang tinggi untuk mampu meningkatkan rasio ini melalui berbagai aktivitas, yang salah satunya adalah Gerakan Kewirausahaan Nasional (GKN) yang mengakar dan tumbuh dari bawah sehingga memiliki fondasi yang kuat untuk berkembang. GKN telah dibentuk pemerintah melalui Instruksi Presiden Nomor 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan. Instruksi ini mengamanatkan kepada seluruh masyarakat dan bangsa Indonesia untuk mengembangkan program-program kewirausahaan. Di sisi lain, Indonesia dihadapkan pula dengan masalah ketenagakerjaan. Tingginya tingkat pengangguran siswa khususnya SMK menjadi fakta ironis akan kurangnya pembekalan terhadap pengembangan potensi maupun kecakapan siswa setelah mereka lulus sekolah. Hal ini terlihat pada gambar 1 di bawah ini.



Gambar 1. Tingkat Pengangguran SMK 2005 – 2015

Sumber: BPS (2015) dan Pasar Tenaga Kerja Indonesia (2016)

Dari data pada gambar 1 di atas, diperoleh informasi bahwa fluktuasi tingkat pengangguran lulusan SMK antara tahun 2005 hingga 2015, dapat dikategorikan tinggi dengan rata-rata satu juta orang pengangguran. Pada tahun 2015, tingkat pengangguran tersebut bahkan, mengalami kenaikan hingga satu juta lima ratus ribu orang. Hal ini lah yang mendasari perlunya perhatian khusus baik dari pemerintah maupun sektor swasta untuk membantu pendidikan menengah, termasuk SMK dalam menerapkan pendidikan kewirausahaan secara tepat.

Universitas Swiss German yang juga memiliki komitmen tinggi dalam menjalankan Tridarma Perguruan Tinggi, telah menuangkan dalam roadmap program pengabdian masyarakatnya untuk membantu pengembangan kewirausahaan baik bagi para pengusaha kecil atau Unit Usaha Kecil dan Menengah (UKM) maupun kepada sekolah menengah. SMA Cirebon dipilih sebagai salah satu sekolah potensial yang penuh dengan prestasi dengan keberadaan *positioning* kota Cirebon yang kaya akan potensi alam maupun bahan mentah untuk berbagai pengembangan kewirausahaan.

Sekilas Tentang SMA Negeri 1 Cirebon

SMA Negeri (SMAN) 1 Cirebon berdiri sejak tahun 1944 dengan nama Sekolah Menengah Oemom Atas (SMOA), yang berlokasi di Jalan Siliwangi, Kota Cirebon. Dalam perkembangannya, SMUN Cirebon berhasil membangun gedung sendiri di Jalan Dr. Wahidin Sudirohusodo Nomor 81, Kota Cirebon sekitar tahun 1952. Tahun 1967, SMOA TJIREBON berubah menjadi SMUN Cirebon lalu pada tahun tersebut SMUN 1 Cirebon terbagi 2 yaitu SMUN 1 Cirebon dan SMUN 2 Cirebon.



Gambar 2. Profil SMA Negeri 1 Cirebon

Sumber: <http://sekolah.data.kemdikbud.go.id>, diakses pada 30 September 2017

Berdasarkan data yang diperoleh melalui kemendikbud secara online, yang diakses pada September 2017, SMAN 1 Cirebon memiliki jumlah guru sebanyak 78 orang, dengan siswa laki-laki berjumlah 707 orang dan siswa perempuan 916 orang. Sejumlah prestasi telah berhasil diraih oleh para siswa baik dari bidang seni, olah raga maupun berbagai kompetisi akademik lainnya.

Tantangan yang dihadapi pihak sekolah dalam melakukan pengembangan pendidikan wirausaha adalah lebih ke faktor teknis dalam manajemen waktu. Hal ini mempertimbangkan, bahwa siswa telah memiliki jadwal yang cukup padat untuk menjalankan proses belajar mengajar. Selain itu, memang rata-rata lulusan siswa SMA N 1 Cirebon ini melanjutkan studi ke jenjang pendidikan tinggi baik dalam maupun luar negeri. Keberadaan perhimpunan alumni cukup kuat, namun pengelolaan database masih perlu dikembangkan, termasuk pengembangan informasi tentang jumlah alumni yang telah berhasil sebagai wirausaha.

METODE

Program Sosialisasi Model Bisnis Kanvas ini terdiri dari beberapa metode pelaksanaan. Metode tersebut meliputi observasi dan sosialisasi, pelatihan, serta monitoring evaluasi. Persiapan program ini telah dilakukan dalam proses sebagai berikut:

a. Observasi

Menghubungi kepala Kepala dan Guru BK, baik melalui korespondensi maupun melakukan konfirmasi telepon, untuk menjelaskan rencana kegiatan

- b. Persiapan pelatihan
 - Menyusun jadwal kegiatan dan susunan acara workshop
 - Menyiapkan perlengkapan penyelenggaraan workshop
- c. Perencanaan Kegiatan
 - Menyusun proposal permohonan program kegiatan yang akan dilakukan oleh tim dosen jurusan manajemen
 - Sosialisasi program dan kegiatan kepada siswa SMA N 1 Cirebon
- d. Setelah melakukan tahap persiapan, program ini memasuki tahap pelaksanaan.

Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat ini meliputi 2 hal yaitu sosialisasi dan workshop. Adapun instrumen program yang digunakan adalah:

1. Kertas Kerja *Model Business Canvas*, ukuran A 5
 2. Alat yulis menulis (pencil, bulpen dan spidol)
 3. Sound system
 4. Laptop dan Infokus
 5. Camera Digital
 6. Spanduk Kegiatan
- e. Metode Sosialisasi :
 - Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan pengetahuan secara umum tentang model bisnis
 - metode demonstrasi digunakan untuk memberikan keterampilan langsung bagaimana menggunakan alat analisis ini dengan tepat.
 - metode tanya jawab digunakan untuk melengkapi hal-hal yang belum terakomodasi oleh kedua metode di atas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

- Observasi tempat kegiatan dan Perijinan

Observasi di tempat pelaksanaan mempunyai tujuan untuk mengetahui secara langsung kondisi sekolah sasaran. Observasi dilakukan dengan cara melakukan pengamatan terhadap pengembangan kewirausahaan di salah satu sekolah terbaik di Cirebon.

➤ **Persiapan Program**

Persiapan program ini telah dilakukan dalam proses sebagai berikut:

a. Diskusi

Diskusi ini dilakukan antara anggota tim bersama dengan dosen manajemen yang membahas tentang materi, penyusunan materi serta agenda acara.

Time	Activities for Business Plan Competition	Facilitator
07.00 - 07.30	Registration	Swiss German University
07.30 - 07.40	Opening	SMA Negeri 1 Cirebon Representative
07.40 - 07.50	Opening Speech	SMA Negeri 1 Cirebon Representative
07.50 - 08.00	Opening Speech	Business Administration Head
Entrepreneurship (Business Model Canvas) Seminar & Workshop		
08.00 - 09.00	Understanding entrepreneurial mindset	Fiter Abadi, B.A., M.B.A.
09.00 - 10.00	Understanding marketing concept	Nila K. Hidayat, S.E., M.M.
10.00 - 11.30	Business Model Canvas Workshop	Moch. Riyadh Rizky Adam, S.T., M.S.M.
Educational Leadership Seminar & Workshop		
08.00 - 10.30	Teacher Leadership Seminar	Dr. Dr. Dipl-ing Rachman Sjarief, M.M., M.H.
10.30 - 11.30	Financial Management Workshop	Margaretha Lingga, S.E., M.M.

Gambar 3. Agenda Acara Sosialisasi
Sumber: Naskah Proposal, Agustus 2016

b. Rapat Koordinasi dan pengenalan program telah diadakan dua kali: pada Senin, 11 Juli 2016 dan Rabu, 24 Agustus 2016

c. Tim dosen yang terlibat : Rachman Sjarief, Fiter Abadi, M. Riyadh Rizky A., Nila Krisnawati dan Margaretha

➤ **Pelaksanaan Kegiatan : Sosialisasi dan Workshop Kewirausahaan (*Canvas Business Model*)**

Hari/ Tanggal: Jumat 2 September 2016.

Tempat: Aula Sekolah Menengah Negeri 1 Cirebon

Hasil dari kegiatan ini adalah:

- 1) Terjalannya hubungan baik dengan kepala Sekolah, guru dan siswa SMAN 1 Cirebon
- 2) Tim PKM-Dosen Manajemen SGU mengetahui secara langsung kondisi dan kebutuhan pengembangan kewirausahaan untuk SMAN 1 Cirebon
- 3) Masyarakat sekolah antusias dengan program pengabdian masyarakat yang dijalankan.



Gambar 4. Foto Kegiatan Sosialisasi dan Workshop

Sumber: Dokumentasi SGU, September 2017

Sosialisasi dan Workshop Kewirausahaan (*Canvas Business Model*) ini berhasil SMA N 1 Cirebon. Kegiatan ini berlangsung dari pukul 07.30 sampai 13.30 wib. Sosialisasi ini menggunakan metode penyampaian yang atraktif, partisipatif dan siswa sekolah antusias mendapatkan tentang motivasi kewirausahaan, penggunaan alat *Canvas Business Model*, presentasi hasil kerja, dan kiat kiat menjadi entrepreneurship yang tangguh. Untuk menambah semangat, kami menyediakan reward berupa hadiah bagi para siswa/grup yang telah menyampaikan hasil kerja nya dalam sesi workshop tersebut, dan menginginkan kegiatan seperti itu dilaksanakan lagi dan berkelanjutan.

- Pada tahap evaluasi, dilakukan angket kepada 53 (lima puluh tiga) siswa yang hadir sebagai responden. Hasilnya adalah 96% responden menyatakan bahwa sosialisasi dan workshop wirausaha dengan adanya konsep ini, sangat menyenangkan dan bermanfaat, serta perlu diadakan program serupa di masa yang akan datang. Seluruh tahapan kegiatan di evaluasi keberhasilannya, sejauh mana keberhasilan itu dicapai, dan diadakan perbaikan-perbaikan pada proses yang dirasa belum optimal untuk selanjutnya disusun laporan program.
- Ketercapaian Target Luaran Keberhasilan target luaran ini dapat dilihat dari ketercapaian yang telah kami hasilkan, yaitu :
 1. Kehadiran peserta sesuai dengan target yaitu 95% kehadiran
 2. Hasil yang baik terhadap rubrik penilaian kinerja.
 3. Peserta sangat antusias dan serius mengikuti sosialisasi dan workshop, serta keragaman konsep bisnis yang disampaikan peserta.

SIMPULAN

1. Program pengabdian masyarakat (PKM) Tim Manajemen Universitas Swiss German melalui Sosialisasi dan Workshop Kewirausahaan dengan menggunakan *Canvas Business Model* ini sangat potensial dalam meningkatkan minat dan potensi pengembangan wirausaha bagi siswa dan SMAN 1 Cirebon.
2. Indikator kesuksesan program PKM ini dalam jangka pendek dapat terlihat dari kehadiran peserta didik maupun penilaian terhadap rubrik kinerja kegiatan. Dalam jangka panjang, kegiatan ini akan meningkatkan kualitas *soft skill* para siswa terhadap pengembangan kegiatan kewirausahaan di Cirebon, dengan mengangkat produk-produk lokal dari kota ini.

DAFTAR REFERENSI

- Kurnianti, Edy Dwi. (2015). Kewirausahaan Industri. Yogyakarta: Depublish
- Soemanto, Wasti. (2006). Pendidikan Wiraswasta. Jakarta: Bumi Aksara.

PENINGKATAN KAPASITAS MASYARAKAT DAN USAHA PARIWISATA DALAM PEMBANGUNAN PARIWISATA BERKELANJUTAN DI KABUPATEN SUMBA TENGAH

Yustisia Kristiana

Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan
yustisia.kristiana@uph.edu

ABSTRAK

Kabupaten Sumba Tengah adalah salah satu kabupaten yang terdapat di Provinsi Nusa Tenggara Timur, hasil pemekaran dari Kabupaten Sumba Barat. Daya tarik wisata yang dimiliki oleh Kabupaten Sumba Tengah cukup beragam baik budaya maupun alam. Tantangan terbesar Kabupaten Sumba Tengah dalam membangun sektor pariwisata adalah belum optimalnya pengelolaan daya tarik wisata karena masih terbatasnya fasilitas pendukung yang memadai dan kualitas SDM pariwisata. Peningkatan kapasitas masyarakat dan usaha pariwisata sebagai fasilitas pendukung pembangunan pariwisata, sangat dibutuhkan di Kabupaten Sumba Tengah. Pengabdian kepada Masyarakat dilakukan kepada Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata Kabupaten Sumba Tengah. Tujuan dari kegiatan ini antara lain adalah untuk (1) meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang pariwisata berkelanjutan, (2) mengembangkan kesadaran tentang dampak pengembangan pariwisata, (3) meningkatkan pengetahuan tentang kebersihan lingkungan dan kebersihan diri serta (4) meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Metode kegiatan dilakukan dalam bentuk pelatihan, diskusi dan demonstrasi. Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata Kabupaten Sumba Tengah dapat mengikuti dengan baik kegiatan yang diselenggarakan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan terdapat penguasaan pengetahuan tentang pariwisata berkelanjutan, dampak pariwisata, serta kebersihan lingkungan dan kebersihan diri. Pemberdayaan masyarakat dilakukan untuk menciptakan kondisi yang memungkinkan potensi masyarakat untuk berkembang dan dapat berperan aktif dalam pembangunan pariwisata secara berkelanjutan. Pembangunan pariwisata berkelanjutan berkaitan dengan upaya menjamin agar sumber daya alam, sosial dan budaya yang dimanfaatkan untuk pembangunan pariwisata pada saat ini, masih dapat dinikmati untuk masa yang akan datang.

Kata Kunci: peningkatan kapasitas masyarakat, usaha pariwisata, pariwisata berkelanjutan pemberdayaan masyarakat

PENDAHULUAN

Kabupaten Sumba Tengah adalah salah satu kabupaten yang terdapat di Provinsi Nusa Tenggara Timur, hasil pemekaran dari Kabupaten Sumba Barat. Daya tarik wisata yang dimiliki oleh Kabupaten Sumba Tengah cukup beragam baik budaya maupun alam. Bila ditinjau dari perspektif anggaran, sektor pariwisata di Kabupaten Sumba Tengah belum menjadi andalan. Kabupaten Sumba Tengah pada tahun anggaran 2015 menargetkan perolehan Pendapatan Asli Daerah (PAD) sebesar Rp 21.494.208.277 atau naik sebesar Rp 1.642.141.748 (8 persen) dari tahun sebelumnya 2014 yaitu Rp 19.852.066.529. Target itu terdiri pajak daerah sebesar Rp 4.345.924.807, retribusi daerah Rp 1.853.475.000, hasil pengelolaan kekayaan daerah Rp 4.121.117.470 dan lain-lain pendapatan yang sah Rp 11.173.691.000. Adapun sumber-sumber PAD adalah dari pajak, retribusi, hasil pengelolaan kekayaan daerah dan lain-lain belum sepenuhnya bersumber dari sektor pariwisata.

Tantangan terbesar Kabupaten Sumba Tengah membangun sektor pariwisata adalah belum optimalnya pengelolaan daya tarik wisata karena masih terbatasnya fasilitas pendukung yang memadai dan kualitas SDM pariwisata. Apabila semuanya ditangani dan dikembangkan tentunya akan memberikan dukungan bagi pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah. Data statistik menunjukkan bahwa hingga tahun 2007 belum terdapat sarana penginapan berupa hotel dan penginapan di Kabupaten Sumba Tengah. Jumlah kunjungan wisatawan yang datang di Kabupaten Sumba Tengah masih relatif sedikit. Datanya adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Jumlah Kunjungan Wisatawan ke Kabupaten Sumba Tengah

Tahun	Wisman	Wisnus	Jumlah	Pertumbuhan (%)
2010	90	65	155	-
2011	105	73	178	11,5
2012	156	98	454	25,5
2013	310	160	470	10,4
2014	460	220	680	14,5

Sumber: Disbudpar Kabupaten Sumba Tengah (2014)

Terdapat penambahan angka tetapi tidak signifikan. Bahkan wisatawan yang datang ke Sumba Tengah belum terkelola secara baik, sehingga masih sulit untuk dideteksi dan diakses datanya baik yang melakukan kunjungan langsung dan kunjungan ke titik destinasi wisata lainnya. Salah satu hal yang harus dipertimbangkan secara

serius oleh Pemerintah Kabupaten Sumba Tengah dalam mengembangkan kepariwisataan adalah peran Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Sumba Tengah, Provinsi Nusa Tenggara Timur dalam pengembangan kepariwisataan. Dalam upaya mengembangkan kegiatan pariwisata, Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Sumba Tengah perlu meningkatkan kapasitas masyarakat sebagai pemangku kepentingan pariwisata (*stakeholder*). Selain itu perlu melakukan perencanaan pengembangan usaha pariwisata untuk mendukung pembangunan pariwisata di Kabupaten Sumba Tengah.

Pengelolaan berbagai potensi sumber daya alam dan budaya sebagai daya tarik wisata dapat menjadi salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang dapat menunjang pembangunan daerah secara maksimal. Kekayaan alam, flora dan fauna, hasil karya manusia, serta peninggalan sejarah dan budaya merupakan modal bagi pengembangan dan peningkatan kepariwisataan di Kabupaten Sumba Tengah. Data daya tarik wisata Kabupaten Sumba Tengah adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Daya Tarik Wisata di Kabupaten Sumba Tengah

Kecamatan		Daya Tarik Wisata	Lokasi	Jenis
Mamboro	1	Pantai Karendi	Desa Susu Wendewa	Alam
	2	Pantai Kapulit	Desa Watuasa	Alam
	3	Pantai Tarapa	Desa Manuwolu	Alam
	4	Pantai Pasir Besi	Desa Manuwolu	Alam
	5	Pantai Mananga	Desa Wendewa Utara	Alam
	6	Air Terjun Praikalala	Desa Watu Asa	Alam
	7	Kampung Adat Wawarongu	Desa Wendewa Barat	Budaya
	8	Kampung Adat Manua Kalada	Desa Wendewa Selatan	Budaya
Katikutana	9	Kampung Adat Laitarung	Desa Makatakeri	Budaya
	10	Kampung Adat Kabonduk	Desa Makatakeri	Budaya
	11	Kampung Adat Pasunga	Desa Anakalang	Budaya

Kecamatan		Daya Tarik Wisata	Lokasi	Jenis
	12	Kampung Adat Anakalang, Waikajawi	Desa Anakalang	Budaya
	13	Kampung Adat Laipatedang	Desa Makatakeri	Budaya
Umbu Ratu Nggay Barat	14	Air Terjun Mbola	Desa Wangga Waiyengu	Alam
	15	Gua Alam Liangu Marapu	Desa Umbu Pabal	Alam
	16	Kampung Adat Anajiaka Ngora	Desa Anajiaka	Budaya
	17	Kampung Adat Manukaka	Desa Wairasa	Budaya
	18	Kampung Adat Anamadiata	Desa Anajiaka	Budaya
	19	Kampung Adat Kambajawa	Desa Umbu Pabal	Budaya
	20	Kampung Adat Wailolung	Desa Anajiaka	Budaya
	21	Makam Umbu Tipuk Marisi	Desa Anajiaka	Budaya
	22	Air Terjun Waikapori	Desa Maradesa Selatan	Alam
	23	Pantai Pahar / Wende	Desa Lenang	Alam
Umbu Ratu Nggay	24	Pantai Waiurang	Berjarak 36 km dari pusat Kota Waibakul	Alam
	25	Gua Alam Tana Rara	Desa Mara Desa	Alam
	26	Kampung Adat Bolu Bokat	Desa Mara Desa	Budaya
	27	Kampung Adat Marada Deta	Desa Mara Desa	Budaya
	28	Wisata Kuliner Langgaliru	Desa Padiratana	Buatan
	29	Air Terjun Matayangu	Desa Manurara	Alam
	30	Air Terjun Ta Urang	Desa Manurara	Alam

Kecamatan		Daya Tarik Wisata	Lokasi	Jenis
Katikutana Selatan	31	Pantai Maloba	Desa Konda Maloba	Alam
	32	Pantai Aili	Desa Konda Maloba	Alam
	33	Pantai Konda	Desa Konda Maloba	Alam
	34	Gua Alam Liangu Paniki	Desa Wailawa	Alam
	35	Gua Alam Rati Maka Dewa	Desa Dameka	Alam
	36	Kampung Adat Galu Bakul dan sekitarnya (Kabelawuntu, Anabura, Matolang dan Radak)	Desa Malinjak	Budaya
	37	Kampung Adat Padabar	Desa Waimanu	Budaya
	38	Kampung Adat Praikalowu	Desa Wailawa	Budaya
	39	Embung Lokujangi	Perbatasan antara Desa Umbu Pabal Selatan dan Desa Dasa Elu	Alam

Sumber: RIPPPDA Kab. Sumba Tengah (2013)

Berdasarkan data BPS (2014), struktur perekonomian Kabupaten Sumba Tengah didominasi oleh sektor pertanian. Sektor ini pada tahun 2013 memberikan kontribusi sebesar 55,21% terhadap keseluruhan perekonomian yang ditunjukkan pada PDRB harga berlaku tahun tersebut. Kontribusi usaha pendukung pariwisata masih menunjukkan angka yang sangat kecil yaitu 0,03% dan angka ini berasal dari sub sektor restoran, untuk sub sektor hotel belum memberikan kontribusi bagi PDRB Kabupaten Sumba Tengah.

Usaha pendukung pariwisata yang telah berkembang di Kabupaten Sumba Tengah secara jumlah tergolong masih sangat sedikit yaitu:

- Akomodasi sebanyak 2 buah dengan jumlah kamar mencapai 44 unit;
- Rumah makan sebanyak 13 buah, 8 buah yang kondisinya baik;

- Agen perjalanan wisata sebanyak 2 perusahaan;
- Usaha jasa transportasi wisata sebanyak 3 perusahaan.

Keberadaan daya tarik wisata di Kabupaten Sumba Tengah hendaknya diikuti dengan pengembangan usaha pendukung pariwisata dan kesiapan masyarakat sebagai sumber daya manusia pariwisata. Prinsip pembangunan pariwisata berkelanjutan salah satunya adalah meningkatkan kapasitas masyarakat setempat. Kapasitas masyarakat untuk mendukung penyelenggaraan kegiatan pariwisata di Kabupaten Sumba Tengah tergolong masih kurang. Permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat di Kabupaten Sumba Tengah adalah sebagai berikut:

- Masyarakat belum memiliki pengetahuan tentang pariwisata berkelanjutan;
- Masyarakat belum memiliki pengetahuan tentang dampak pengembangan pariwisata;
- Kurangnya pemahaman masyarakat tentang kebersihan diri (*personal hygiene*);
- Kurangnya kondisi kebersihan lingkungan (sanitasi).

Permasalahan tersebut menyebabkan tingkat kunjungan wisatawan ke Kabupaten Sumba Tengah tergolong masih rendah. Dengan kegiatan penyuluhan tentang pariwisata dan dampak pengembangan pariwisata serta pelatihan tentang kebersihan lingkungan dan kebersihan diri, diharapkan dapat menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat sehingga kualitas hidup masyarakat juga meningkat.

Mitra dalam kegiatan PkM ini adalah Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata Kabupaten Sumba Tengah. Persoalan khusus yang dihadapi oleh mitra adalah belum adanya lembaga yang mengarahkan maupun tenaga swadaya yang memberikan bimbingan dalam peningkatan kapasitas masyarakat dan usaha pariwisata. Oleh karena itu Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kabupaten Sumba Tengah.

Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi Pemerintah Daerah dan Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata Kabupaten Sumba Tengah sebagai mitra. Dampak bagi Pemerintah Daerah antara lain adalah (1) meningkatkan daya saing daerah dalam bidang pariwisata, (2) meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan ke Kabupaten Sumba Tengah, (3) meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) khususnya sektor pariwisata, dan (4) memperluas lapangan kerja. Dampak bagi Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata Kabupaten Sumba Tengah antara lain adalah (1) meningkatkan pengetahuan tentang pariwisata, (2) mengembangkan kesadaran tentang dampak pengembangan pariwisata, (3) meningkatkan pengetahuan tentang kebersihan lingkungan dan kebersihan diri serta (4) meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

METODE

Materi yang diberikan dalam kegiatan PkM adalah pariwisata berkelanjutan, dampak pariwisata, dan kebersihan diri serta lingkungan. Metode kegiatan dilakukan dalam bentuk pelatihan, diskusi dan demonstrasi. Dalam pelatihan, peserta diberikan materi tentang terminologi yang terkait dengan pariwisata.

Pembangunan pariwisata berkelanjutan adalah pembangunan yang memenuhi kebutuhan wisatawan saat ini, sambil melindungi dan mendorong kesempatan untuk waktu yang akan datang. Mengarah pada pengelolaan seluruh sumber daya sedemikian rupa sehingga kebutuhan ekonomi, sosial dan estetika dapat terpenuhi sambil memelihara integritas kultural, proses ekologi esensial, keanekaragaman hayati dan sistem pendukung kehidupan (WTO, 2007). Kebijakan pembangunan pariwisata berkelanjutan terarah pada penggunaan sumber daya alam dan penggunaan sumber daya manusia untuk jangka waktu panjang (Sharpley, 2000).

Dalam pariwisata berkelanjutan, masyarakat adalah penerima keuntungan yang permanen dan bukan korban pembangunan pariwisata. Oleh karena itu peningkatan kapasitas masyarakat harus dilakukan secara optimal. Peningkatan kapasitas (*capacity building*) dapat dilihat sebagai sebuah proses untuk memengaruhi, atau menggerakkan, perubahan di berbagai tingkatan (*multi level*) pada individu, kelompok, organisasi dan sistem yang berusaha memperkuat kemampuan adaptasi diri dan organisasi sehingga dapat merespon perubahan lingkungan yang terjadi secara terus-menerus. Peningkatan kapasitas merupakan suatu proses bukan suatu hasil, yaitu suatu proses belajar *multi level* yang erat kaitannya dengan perwujudan ide menjadi tindakan. Peningkatan kapasitas dalam pandangan ini dapat diartikan sebagai proses pembelajaran (Morrison, 2001).

Perkembangan pariwisata yang sangat pesat dan terkonsentrasi dapat menimbulkan berbagai dampak. Secara umum dampak yang ditimbulkan adalah dampak positif dan dampak negatif. Dampak positif dari pengembangan pariwisata meliputi (1) memperluas lapangan kerja; (2) bertambahnya kesempatan berusaha; (3) meningkatkan pendapatan; (4) terpeliharanya kebudayaan setempat; dan (5) dikenalnya kebudayaan setempat oleh wisatawan. Sedangkan dampak negatif dari pengembangan pariwisata akan menyebabkan (1) terjadinya tekanan pertambahan penduduk akibat pendatang baru dari luar daerah; (2) timbulnya komersialisasi; (3) berkembangnya pola hidup konsumtif; (4) terganggunya lingkungan; (5) semakin terbatasnya lahan pertanian; dan (6) pencemaran budaya; dan (7) terdesaknya masyarakat setempat (Spillane, 1989).

Pembangunan pariwisata berkelanjutan adalah tanggung jawab seluruh pemangku kepentingan pariwisata, salah satunya adalah usaha pariwisata. Menurut Undang-

Undang No. 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisata, usaha pariwisata adalah usaha yang menyediakan barang dan/atau jasa bagi pemenuhan kebutuhan wisatawan dan penyelenggaraan pariwisata, meliputi bidang usaha:

- Daya tarik wisata
- Kawasan pariwisata
- Jasa transportasi wisata
- Jasa perjalanan wisata
- Jasa makanan dan minuman
- Penyediaan akomodasi
- Penyelenggaraan kegiatan hiburan dan rekreasi
- Penyelenggaraan pertemuan, perjalanan insentif, konferensi, dan pameran
- Jasa informasi pariwisata
- Jasa konsultan pariwisata
- Jasa pramuwisata
- Wisata tirta
- Spa

Dalam menjalankan usaha pariwisata harus menerapkan konsep kebersihan diri dan lingkungan. Pengetahuan tentang kebersihan diri dan lingkungan, diberikan kepada masyarakat sebagai upaya mendukung pengembangan pariwisata. Hal ini penting dikarenakan dalam memberikan layanan kepada wisatawan, masyarakat harus selalu menjaga kebersihan diri dan lingkungan sekitar agar tidak menyebabkan wisatawan terkontaminasi dengan penyakit.

Materi yang dijelaskan di atas adalah materi yang diberikan kepada peserta dengan metode pelaksanaan sebagai berikut:

Tabel 3. Metode Pelaksanaan Kegiatan

No.	Permasalahan	Kegiatan	Metode	Peserta
1	Kurangnya pengetahuan tentang pariwisata berkelanjutan	Penyuluhan tentang konsep pariwisata berkelanjutan	<ul style="list-style-type: none"> • Paparan • Diskusi 	<ul style="list-style-type: none"> • Aparatur Pemerintah Daerah • Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata
2	Kurangnya pengetahuan tentang dampak pengembangan pariwisata	Penyuluhan tentang dampak pengembangan pariwisata dan usaha pariwisata	<ul style="list-style-type: none"> • Paparan • Diskusi 	<ul style="list-style-type: none"> • Aparatur Pemerintah Daerah • Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata

No.	Permasalahan	Kegiatan	Metode	Peserta
3	Kurangnya pemahaman tentang kebersihan diri dan lingkungan	Pelatihan tentang kebersihan diri (<i>personal hygiene</i>) dan lingkungan	<ul style="list-style-type: none"> • Paparan • Diskusi • Demontrasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata

Kegiatan yang dirancang dengan metode yang mendorong partisipasi aktif dari para peserta kegiatan.



Gambar 1. Suasana Penyelenggaraan Kegiatan

Untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta tentang materi yang disampaikan, diberikan *pre-test* dan *post-test*. *Pre-test* diberikan sebelum dimulai penyampaian materi pertama sedangkan *post-test* diberikan setelah penyampaian materi yang terakhir. Pertanyaan yang diberikan terkait tentang pariwisata secara umum dan konsep kebersihan diri serta lingkungan. Hasil *pre-test* dan *post-test* dinilai dan kemudian dihitung untuk mendapatkan nilai rerata sebelum dan setelah penyampaian materi. Di akhir kegiatan, peserta mengisi kuesioner evaluasi pelaksanaan kegiatan. Kuesioner berisi tentang penilaian peserta terhadap materi yang diberikan dan narasumber yang menyampaikan materi, dalam rentang 1-5 yang menunjukkan sangat tidak setuju (1), tidak setuju (2), netral atau tidak berpendapat (3), setuju (4) dan sangat setuju (5). Hal ini dilakukan sebagai evaluasi dan masukan untuk penyelenggaraan kegiatan di masa yang akan datang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan telah berjalan dengan baik. Hal ini ditunjukkan antara lain dengan hasil tes yang terdapat peningkatan pemahaman 40 peserta setelah pelaksanaan pelatihan, hasil rerata *pre-test* adalah sebesar 52,77 dan rerata *post-test* sebesar 72,40. Selain itu hasil evaluasi

menunjukkan bahwa peserta pelatihan dapat mengikuti kegiatan dan mendapatkan manfaat dari kegiatan ini. Hasil evaluasi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Hasil Evaluasi Kegiatan

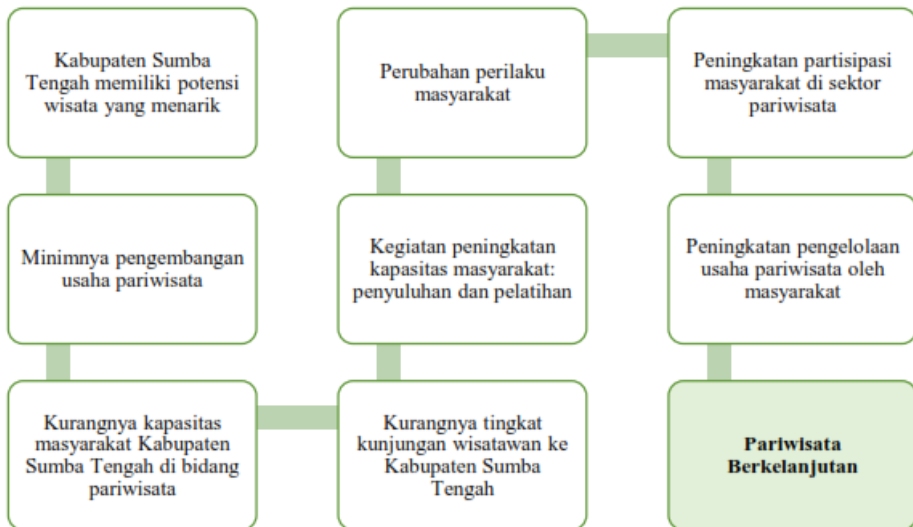
No.	Indikator	Mean
Materi		
1	Materi pelatihan menarik	4,61
2	Materi pelatihan mampu meningkatkan dan memperluas pengetahuan peserta	4,65
3	Materi pelatihan menarik untuk didiskusikan	4,50
4	Materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan peserta	4,45
5	Materi yang diberikan memberikan manfaat bagi peserta	4,73
Narasumber		
6	Penjelasan mudah dipahami	4,48
7	Materi disampaikan secara terstruktur	4,40
8	Berpengetahuan/dapat dipercaya	4,55
9	Mudah diajak berkomunikasi	4,50
10	Mendorong untuk diskusi	4,48

Untuk mencapai pembangunan pariwisata berkelanjutan dibutuhkan sinergi dari seluruh pemangku kepentingan baik itu masyarakat, industri dan pemerintah. Masyarakat sebagai subyek atau pelaku pembangunan, mengandung arti, bahwa masyarakat menjadi pelaku penting yang harus terlibat secara aktif dalam proses perencanaan dan pengembangan kepariwisataan, bersama-sama dengan pemangku kepentingan terkait lainnya baik dari pemerintah maupun swasta. Keterlibatan masyarakat masih menemui hambatan dalam proses perencanaan dan pengembangan pariwisata. Hambatan ini antara lain adalah (1) kurangnya pengakuan otoritas dan kekuasaan daerah sebagai komponen pengembangan masyarakat, (2) fokus yang tidak memadai pada pengembangan sumber daya manusia di tingkat masyarakat, (3) kurangnya informasi untuk memfasilitasi keputusan yang diinformasikan, (4) lembaga pemerintah yang belum efektif dan kuat, (5) ketergantungan pada pemerintah dan birokrasi untuk memenuhi kebutuhan, (6) kurangnya kapasitas untuk memecahkan masalah dan mengelola masalah

individu dan masyarakat, dan (7) kurangnya kewenangan bagi masyarakat lokal untuk mengendalikan hal-hal penting (Cronin, 2003).

Peningkatan peran masyarakat dalam pembangunan kepariwisataan memerlukan berbagai upaya pemberdayaan, agar masyarakat dapat berperan lebih aktif dan optimal serta sekaligus menerima manfaat positif dari kegiatan pembangunan yang dilaksanakan untuk peningkatan kesejahteraannya. Pemberdayaan masyarakat dalam konteks pembangunan kepariwisataan merupakan upaya penguatan dan peningkatan kapasitas, peran dan inisiatif masyarakat sebagai salah satu pemangku kepentingan, untuk dapat berpartisipasi dan berperan aktif sebagai subjek atau pelaku maupun sebagai penerima manfaat dalam pengembangan kepariwisataan secara berkelanjutan. Dalam fungsinya sebagai subjek atau pelaku masyarakat memiliki peran dan tanggung jawab untuk bersama-sama mendorong keberhasilan pengembangan kepariwisataan di wilayahnya.

Kegiatan PKM yang dilakukan di Kabupaten Sumba Tengah diharapkan dapat mendorong perubahan perilaku masyarakat, misalnya dalam hal kebersihan diri dan lingkungan serta pemahaman tentang dampak pariwisata. Dengan demikian partisipasi masyarakat di sektor pariwisata akan meningkat diantaranya melalui pengelolaan usaha pariwisata oleh masyarakat. Pariwisata yang dirasakan manfaatnya oleh masyarakat akan mewujudkan pariwisata berkelanjutan di Kabupaten Sumba Tengah.



Gambar 2. Proses Kegiatan PKM

SIMPULAN

Implikasi kegiatan PkM yang dilakukan di Kabupaten Sumba Tengah bagi masyarakat adalah (1) meningkatkan pengetahuan tentang pariwisata, (2) mengembangkan kesadaran tentang dampak pengembangan pariwisata, (3) meningkatkan pengetahuan tentang kebersihan lingkungan dan kebersihan diri serta (4) meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Sedangkan implikasinya bagi Pemerintah Daerah adalah (1) meningkatkan daya saing daerah dalam bidang pariwisata, (2) meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan ke Kabupaten Sumba Tengah, (3) meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dari sektor pariwisata, dan (4) memperluas lapangan kerja.

Kegiatan peningkatan kapasitas bagi sumber daya manusia pariwisata perlu dilakukan secara berkelanjutan agar sektor pariwisata mampu memberikan kontribusi secara signifikan bagi Kabupaten Sumba Tengah. Peningkatan kapasitas hendaknya bukan hanya ditujukan bagi masyarakat semata tetapi juga penguatan organisasi sistem manajemen aparatur Pemerintah Desa serta reformasi kelembagaan pada organisasi lokal di Kabupaten Sumba Tengah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk peningkatan kapasitas masyarakat dan usaha pariwisata dalam pembangunan pariwisata berkelanjutan di Kabupaten Sumba Tengah dapat terlaksana dengan baik berkat adanya dukungan dari semua pihak. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan, Bupati Kabupaten Sumba Tengah, Kepala Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Sumba Tengah, Kelompok Masyarakat Pelaku Wisata Kabupaten Sumba Tengah serta seluruh masyarakat Kabupaten Sumba Tengah.

DAFTAR REFERENSI

- BPS Kabupaten Sumba Tengah (2014). *Sumba Tengah Dalam Angka 2014*. BPS Kabupaten Sumba Tengah, diakses dari https://sumbatengahkab.bps.go.id/backend/pdf_publicasi/Sumba-Tengah-Dalam-Angka-2014.pdf; pada tanggal 21 Februari 2017.
- Cronin, D. (2003). *Rethinking Community Development, Resources and Partnerships for Indigenous Governance*. diakses dari http://www.nt.gov.au/cdsca/indigenous_co

nference/web/html/Darryl_Cronin_powerpoint.ppt; pada tanggal 1 Agustus 2017.

Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Sumba Tengah (2013). RIPPPDA Kabupaten Sumba Tengah.

Morrison, T. (2001). *Actionable Learning: A Handbook for Capacity Building Through Case Based Learning*. Tokyo: Asian Development Bank Institute.

Sharpley, Richard (2000). Tourism and Sustainable Development: Exploring the Theoretical Divide. *Journal of Sustainable Tourism*, VIII (1), pp. 1-19.

Spillane, James J. (1989). *Ekonomi Pariwisata Sejarah dan Prospeknya*. Yogyakarta: Kanisius.

Undang-Undang Republik Indonesia 2009, No. 10 Tentang Kepariwisataaan (2009).

World Tourism Organization (2007). *A Practical Guide to Tourism Destination Management*, diakses dari http://pub.unwto.org/WebRoot/Store/Shops/Infoshop/4745/8BCE/AD9A/ECA8/048B/C0A8/0164/0B7A/071115_practical_guide_destination_management_excerpt.pdf; pada tanggal 1 Maret 2017.

PERILAKU KONSUMEN TERHADAP PRODUK BARU RAMAH LINGKUNGAN

Heru Purnomo¹, Haryanto², Wiyono.

¹Manajemen FEB Universitas Sebelas Maret

²ayahromo@gmail.com

ABSTRAK

Produk baru yang diinisiasi untuk mendampingi dan bahkan diproyeksikan untuk menggantikan produk yang sudah ada memerlukan analisis yang tepat sehingga bisa diterima konsumen. Studi ini bertujuan menguji hubungan antar variabel yang berdampak pada niat konsumen untuk menggunakan produk baru ramah lingkungan. Variabel amatan meliputi *convenience*, kewajaran harga, *relative advantage*, sikap, dan niat. Hasil eksplorasi menunjukkan bahwa faktor utama keputusan mencoba produk baru ramah lingkungan karena keunggulan yang ditawarkan produk tersebut dibandingkan produk lama. Selain itu, variabel harga merupakan pertimbangan utama juga bagi konsumen dalam mengakses produk baru. Lebih lanjut, pengujian secara statistik melalui SEM-PLS memperkuat hasil eksplorasi pendahuluan, yakni variabel *convenience*, kewajaran harga, dan *relative advantage* berpengaruh terhadap sikap. Selanjutnya, variabel sikap berdampak pada variabel niat untuk mencoba kembali produk baru kategori ramah lingkungan. Hasil kajian ini mengindikasikan bahwa produk baru (produk inovasi) yang ramah lingkungan bisa diterima konsumen dengan baik ketika konsumen merasakan keunggulan produk dibandingkan produk lama, selain itu harga terjangkau merupakan kunci kedua penerimaan konsumen. Hal ini berlaku juga untuk produk-produk UMKM, seperti batik tulis pewarnaan alami produk salah satu anggota koperasi batik Sukowati.

Kata Kunci: Produk Baru, *Green Product*, *relative advantage*, Sikap, Niat Mencoba.

PENDAHULUAN

Pemasaran menjadi bagian integral perusahaan yang tidak bisa dilihat dari satu sisi saja, namun analisis secara komprehensif menjadi tuntutan. Kasus bidang pemasaran menjadi pembelajaran dalam penyusunan strategi integral tersebut. Beberapa merk terkenal tidak bisa melanjutkan kesuksesannya ketika meluncurkan produk baru atau

produk inovasi, sisi yang lain beberapa merk terus berjaya ketika produk-produk inovasi *didelivery* ke konsumen.

Salah satu contoh berkaitan produk baru yang ramah lingkungan adalah produk Pertamina, Peralite. Pertamina, selaku BUMN yang fokus bidang sumber daya energi mengantisipasi meningkatnya polusi udara sebagai dampak BBM oktan 88 dengan mengeluarkan produk baru dengan oktan 90, yakni Peralite. Produk Peralite merupakan diversifikasi BBM Pertamina yang diposisikan diatas Premium dan dibawah Pertamax (oktan 92). Saat awal peluncuran, diproyeksikan bahwa Peralite mengambil alih pasar Premium karena harganya dibawah Pertamax tapi dengan angka ron 90 (didas Premium).

Data penjualan selama awal penjualan Peralite menunjukkan bahwa produk baru tersebut justru menggerus pasar Pertamax bukan pasar Premium. Menurut *senior marketing vice president* PT Pertamina M. Iskandar dalam www.m.tempo.co (2015), penjualan Peralite mencapai 14-15% dari total penjualan BBM di Indonesia, sedangkan penjualan Pertamax dikisaran 12%. Besaran volume penjualan tersebut mengindikasikan bahwa konsumen Premium belum tergoda untuk menggunakan BBM non timbel (Peralite).

Selain Peralite, contoh lain yang berkaitan dengan produk baru (produk inovasi) ramah lingkungan adalah produk batik tulis dengan pewarnaan alami. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan menunjukkan bahwa inovasi produk tersebut belum mendapat respon seperti yang diharapkan. Indikator yang tampak nyata adalah penjualan produk tersebut di salah satu perajin batik anggota koperasi Batik Sukowati.

Fenomena tersebut perlu dikaji mendalam untuk menghasilkan rumusan strategis yang efektif dalam memahami perilaku berpindah produk konsumen. Secara umum *switching intention* dipahami sebagai kemungkinan konsumen untuk melakukan transaksi dengan perusahaan lain atau transaksi terhadap produk lain (Dekimpe *et al.*, 1997; Bolton *et al.*, 2004 dalam Park & Jang, 2014). Menurut Roos, Edvardsson, & Gustafsson (2004) terdapat dua pola *switching intention*, yakni eksternal dan internal. Pola eksternal merujuk pada keinginan melakukan transaksi terhadap produk dari perusahaan lain (kompetitor), sedangkan internal bertumpu pada merk lain dalam satu perusahaan. Pola internal lebih banyak dijumpai pada perusahaan yang cenderung monopoli.

Jung & Yoon (2012) menyatakan bahwa *switching intention* berhubungan negatif dengan kepuasan. Produk yang menciptakan kepuasan adalah produk yang mampu

memenuhi ekspektasi konsumen sehingga mengarahkan konsumen untuk melakukan pembelian kembali (Bloemer, Ruyter, & Wetzels, 1998; Cronin, Brady, & Hult, 2000; Kotler, 2000), walaupun beberapa variabel bisa memoderasi hubungan tersebut, seperti variabel kebosanan dan *variety seeking* (Jung & Yoon, 2012; Cong, Chuong, & Hung, 2013).

Secara umum niat konsumen untuk melakukan *brand switching* atau niat untuk trial kembali didahului oleh variabel sikap. Sikap merupakan respon individu terhadap stimulus yang bersifat *favorable* atau *nonfavorable* (Ajzen, 1991; Ajzen *et al.*, 2004; Ajzen & Sheikh, 2013). Selain sikap, Assael (1998) menyatakan bahwa beberapa variabel yang muncul dalam adopsi inovasi meliputi *convenience*, *relative advantage*, dan harga.

Tinjauan Teori

Niat

Berdasarkan hasil kajian terdahulu, niat merupakan proxy utama dalam *action (behavior)* (Fishbein & Ajzen, 1974). Tindakan individu bisa diprediksi melalui niat yang kuat dari yang bersangkutan sebelum bertindak. Oleh karena itu, dalam berbagai kajian variabel niat menjadi variabel yang banyak menjadi perhatian (Chen and Barnes, 2007; Yoo and Donthu, 2001; Zhang *et al.*, 2007 dalam Poddar, Donthu, & Wei, 2009). Variabel niat sebagai proxy keputusan bertindak, berlaku di berbagai bidang kajian yakni bidang teknologi informasi (Almahamid, Mcadams, Kalaldehy, & Eed, 2010; Davis, 1993; Cowen, 2009), bidang *online shopping* (Shin, Chung, Oh, & Lee, 2013), bidang transportasi (Bamberg, Rölle, & Weber, 2003; Chowdhury & Ceder, 2013; Cronin, Brady, & Hult, 2000).

Sikap

Attitude adalah tendensi psikologis yang diekspresikan melalui derajat yang mana seseorang melakukan evaluasi yang bersifat *favorable* atau tidak *favorable* atas perilakunya (Roberts, 2008). Ajzen, (1991) menyatakan bahwa perasaan *favorable* atau tidak *favorable* dikaitkan dengan penerimaan seseorang terhadap stimulus dari suatu objek yang dinilainya. Penilaian individu dalam hal ini terkait kuat pengalaman individu bersangkutan.

Sikap merupakan variabel antededen niat berdasarkan TRA dan *Theory of Planned Behavior* (TPB) (Ajzen, 1991; Ajzen *et al.*, 2004; Fishbein & Ajzen, 1974; Fishbein & Ajzen, 1981). Hasil yang sama juga ditunjukkan oleh penelitian Davis (1989);

Davis *et al.* (1989);(Davis, 1993) yang menyatakan bahwa sikap berpengaruh terhadap niat.

Kewajaran Harga

Harga merupakan variabel yang berdampak dalam keputusan pembelian. Harga merupakan pengorbanan yang dikeluarkan konsumen untuk mendapatkan sebuah produk (Zeithaml, 1988). Berdasarkan definisi tersebut maka konsumen memiliki persepsi kemampuan beli terhadap sebuah produk. Hal ini mengarahkan pada kesimpulan bahwa pengukuran harga tidak bisa diarahkan pada istilah murah atau mahal.

Harga yang ditawarkan kepada konsumen merupakan sinyal kualitas produk bagi konsumen, oleh karena itu penetapan harga yang sesuai menjadi penting. Konsumen melakukan analisis saat bertransaksi terkait dengan logis dan dapat diterimnya harga penawaran (Liu dan Jang, 2009; Jin *et al.*, 2012).

Convenience & Relative Advantage

Brown's (1989) dalam Chia-chen & Chen (2014) menjelaskan bahwa *convenience* merujuk pada suatu hal yang menjadikan individu nyaman, misal ATM menjadikan individu mudah dalam bertransaksi. Oleh karena itu, produk inovasi (produk baru) seyogyanya menjadikan konsumen lebih nyaman. Ketika produk baru memberikan kemudahan dan kenyamanan maka diharapkan penerimaan konsumen menjadi lebih tinggi.

Selain variabel tersebut, produk baru hasil inovasi harus mampu menunjukkan pada konsumen bila produk tersebut memiliki *relative advantage*. Assael (1998) menyatakan bahwa *relative advantage* adalah level dimana konsumen menilai produk baru memiliki keunggulan (superioritas) dibandingkan produk lama. Kemampuan produk baru untuk mudah dikenali dari sisi superioritas atas produk lama menjadikan penerimaan konsumen atas produk baru tersebut menjadi tinggi.

METODOLOGI

Studi Pendahuluan

Sejumlah 48 responden berpartisipasi dalam studi pendahuluan untuk mengungkap variabel yang berpengaruh terhadap pembelian produk baru ramah lingkungan. Hasil studi ini menunjukkan bahwa pembelian produk inovasi ramah lingkungan dipengaruhi oleh harga dan keunggulan yang ditawarkan produk tersebut. Oleh

karena itu, dua pilar pokok tersebut merupakan bagian tidak terpisahkan dalam studi ini. Selanjutnya, hasil eksplorasi lapangan tersebut dilakukan sintesa dengan kajian-kajian terdahulu untuk memperoleh gambaran yang lebih utuh terkait adopsi inovasi produk baru ramah lingkungan.

Pengukuran

Variabel amatan dalam studi ini diukur menggunakan skala interval dengan pendekatan 5 point Likert. Variabel *convenience*, kewajaran harga, *relative advantage*, sikap dan niat pembelian lagi (*trial*) diukur melalui indikator-indikator yang diturunkan dari hasil eksplorasi (studi pendahuluan) dan disintesa dengan hasil penelitian terdahulu dari Chia-chen & Chen (2014); Roos, Edvardsson, & Gustafsson (2004); Kim, Shin, & Geun (2006).

Pengumpulan Data

a. Populasi

Populasi dalam studi ini adalah masyarakat di Surakarta yang pernah melakukan pembelian sebuah produk ramah lingkungan.. Anggota populasi bisa diketahui, namun jumlah pasti tidak bisa ditentukan, olhj karena itu studi ini menggunakan pendekatan *non probability sampling*.

b. Sampling Method

Merujuk pada pendekatan *non probability sampling*, *sampling method* penelitian ini adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah pengambilan sampel dengan kriteria tertentu sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria tersebut adalah anggota populasi yang pernah melakukan pembelian secara tidak berkala (*trial*) produk ramah lingkungan.

Uji Instrumen

Instrumen penelitian harus memenuhi kaidah pengujian validitas dan reliabilitas. Validitas merujuk pada kemampuan item kuesioner dalam mengukur variabel yang seharusnya diukur, sedangkan reliabilitas fokus pada konsistensi item kuesioner. Hasil pengujian ditampilkan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Validitas

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
C1 <- C	0.577	0.567	0.119	4.858	0.000
C2 <- C	0.484	0.463	0.128	3.771	0.000
C5 <- C	0.757	0.744	0.076	9.982	0.000
C6 <- C	0.829	0.814	0.058	14.330	0.000
KH1 <- KH	0.892	0.891	0.016	54.972	0.000
KH2 <- KH	0.841	0.837	0.033	25.780	0.000
KH3 <- KH	0.917	0.918	0.011	80.112	0.000
N1 <- N	0.894	0.893	0.016	54.325	0.000
N3 <- N	0.930	0.930	0.009	101.405	0.000
N4 <- N	0.873	0.873	0.016	53.314	0.000
N5 <- N	0.892	0.892	0.016	54.748	0.000
RA1 <- RA	0.809	0.807	0.027	30.331	0.000
RA2 <- RA	0.742	0.739	0.033	22.702	0.000
RA3 <- RA	0.897	0.896	0.012	77.979	0.000
RA4 <- RA	0.888	0.886	0.013	66.550	0.000
RA5 <- RA	0.861	0.860	0.016	52.600	0.000
RA6 <- RA	0.853	0.851	0.019	44.658	0.000
S1 <- S	0.844	0.845	0.021	40.887	0.000
S2 <- S	0.914	0.914	0.012	77.696	0.000
S3 <- S	0.870	0.869	0.019	45.838	0.000
S4 <- S	0.880	0.879	0.017	51.922	0.000
S5 <- S	0.838	0.838	0.021	39.623	0.000

C: *Convenience*; KH: Kewajaran Harga; N: Niat; RA: *Relative Advantage*; S: Sikap

Berdasarkan hasil uji validitas, terdapat beberapa item kuesioner yang didrop karena *loading factor* dibawah 0,4 yang artinya item tersebut tidak valid. Tabel 1 merupakan output uji validitas yang sudah valid setelah beberapa item tidak memenuhi kriteria validitas, yakni nilai *loading factor* harus lebih dari 0,4. Selanjutnya, pengujian instrumen berfokus pada uji reliabilitas.

Tabel 2: Reliabilitas

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
C	0.629	0.623	0.046	13.584	0.000
KH	0.865	0.864	0.017	49.620	0.000
N	0.919	0.919	0.009	98.720	0.000
RA	0.918	0.916	0.008	110.292	0.000
S	0.919	0.919	0.009	102.119	0.000

C: *Convenience*; KH: Kewajaran Harga; N:Niat; RA: *Relative Advantage*; S: Sikap

Hasil mengindikasikan bahwa skor Cronbach Alpha keseluruhan variabel diatas 0,6. Jadi, variabel amatan studi ini lolos uji reliabilitas. Artinya, instrumen studi ini layak untuk dipergunakan karena memiliki konsistensi tinggi dalam pengukuran.

Analisis Data

Studi ini menggunakan analisis SEM-PLS merujuk pada kompleksitas hubungan antar variabel yang diuji. Hasil analisis SEM-PLS disajikan dalam Tabel 3 dan Gambar 1.

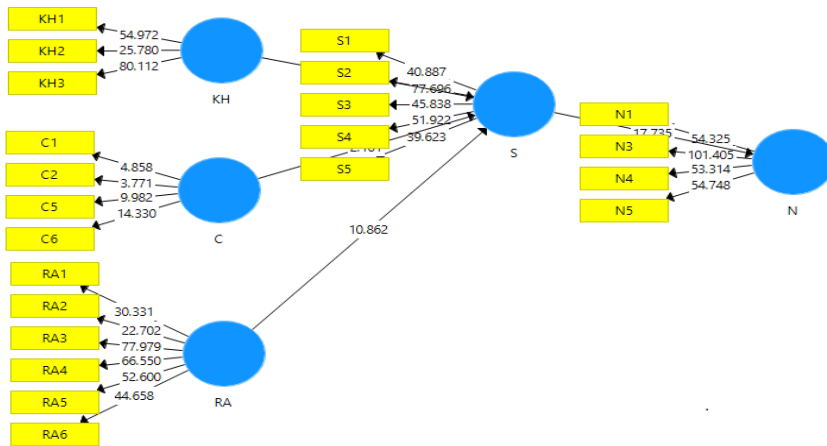
Tabel 3. Output path coefficients

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
C -> S	0.111	0.125	0.053	2.101	0.036
KH -> S	0.205	0.204	0.047	4.326	0.000
RA -> S	0.482	0.476	0.044	10.862	0.000
S -> N	0.662	0.663	0.037	17.735	0.000

C: *Convenience*; KH: Kewajaran Harga; N:Niat; RA: *Relative Advantage*; S: Sikap

Hasil analisis mengindikasi bahwa seluruh hubungan antar variabel amatan dalam kajian ini signifikan positif. Secara detail dapat dinyatakan bahwa variabel *convenience* mempengaruhi sikap (nilai t hitung(2,101) diatas nilai t statistik (1,96) dalam level sig 5%); variabel kewajaran harga berpengaruh positif terhadap sikap (nilai t hitung sebesar 4,326 dengan level signifikansi 5%); variabel *relative advantage* juga mempengaruhi sikap (nilai t hitung sebesar 10,862) dan variabel

sikap mempengaruhi variabel niat untuk trial kembali produk baru (t hitung sebesar 17,735).



Gambar 1. Model Penelitian

Gambar 1 merupakan output model kajian ini. Model penelitian menunjukkan hubungan antar variabel secara lebih jelas, yang menerangkan pengaruh antara variabel independen (kewajaran harga, *convenience*, *relative advantage*) terhadap dependen (niat) dengan variabel sikap sebagai variabel antara.

PEMBAHASAN

Studi ini menginformasikan bahwa perilaku adopsi produk baru yang ramah lingkungan dibentuk oleh variabel kewajaran harga, *convenience*, *relative advantage*. Kekuatan pengaruh variabel tersebut ditunjukkan bahwa variabel *relative advantage* memiliki peran yang lebih besar dalam pembentukan adopsi produk baru. Kondisi tersebut mensyaratkan kepada perusahaan untuk menginformasikan secara jelas dan benar keunggulan produk baru sehingga konsumen bisa mengetahuinya dengan baik. Konsumen cenderung memberikan penilaian berdasarkan produk lama (*existing product*) sebagai basis pembandingan terhadap produk baru. Bila hasil “analisis” konsumen mengarahkan pada kelebihan relative dan juga munculnya *value added* produk baru maka berdampak pada niat konsumen untuk beralih.

Kajian ini juga menunjukkan bahwa keunggulan produk baru harus juga ditopang harga yang terjangkau oleh konsumen. Keterjangkauan harga berimplikasi bahwa

harga yang ditawarkan pada konsumen sesuai dengan segmen produk tersebut. Selain itu, konsumen juga melakukan “analisis” terkait besaran harga dengan nilai yang didapatkan dari sejumlah pengorbanan tersebut. Bila konsumen meyakini bahwa nilai yang diterima sebanding atau bahkan lebih dibandingkan harga yang ditawarkan maka semakin kuat niat konsumen untuk membeli produk tersebut.

Selanjutnya, variabel *convenience* menjadi pertimbangan berikutnya bagi konsumen dalam adopsi produk baru. Produk yang menawarkan kemudahan dan kenyamanan dibandingkan produk yang lama memiliki potensi kuat untuk bisa diterima konsumen. *Convenience* dalam kajian ini meliputi ketersediaan produk pada saat diperlukan, kemudahan mengakses produk dan suasana “bebas hambatan” dalam mendapatkan produk, seperti antrian.

Semua variabel tersebut secara jelas mampu memunculkan respon positif sebagai dampak stimuli yang bisa dilakukan oleh perusahaan. Pembentukan respon ini biasa disebut variabel sikap. Sikap merupakan bagian penting analisis berperilaku karena variabel ini menjadi dasar pembentukan niat untuk bertindak, dalam hal ini niat membeli.

SIMPULAN

Studi ini menjelaskan bahwa pemahaman perilaku konsumen dalam adopsi produk baru ramah lingkungan merupakan analisis yang kompleks. Kompleksitas ditunjukkan bahwa niat membeli tidak bisa dilihat dari satu variabel independen, terbukti dalam kajian ini niat dibentuk atas *relative advantage*, kewajaran harga, dan *convenience*.

Aplikasi hasil kajian ini dalam UMKM anggota koperasi Batik Sukowati, misalnya. Sebagai penghasil batik tulis dan cap, salah satu anggota koperasi berinovasi dengan pewarnaan alami. Inovasi tersebut memerlukan waktu pembuatan yang relatif lebih lama dibandingkan batik tulis biasa. Namun, respon konsumen belum seperti yang diharapkan karena ketidaktahuan konsumen tentang kelebihan batik pewarnaan alami. Setelah hasil kajian diaplikasikan maka informasi mulai terdistribusi pada konsumen dengan baik dan berdampak pada permintaan batik yang cenderung meningkat.

DAFTAR REFERENSI

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 211(50), 179–211.
- Ajzen, I., Brown, T. C., Service, U. S. F., Mountain, R., Colli, F., & Carvajal, F. (2004). Explaining the Discrepancy Between Intentions and Actions : The Case of Hypothetical Bias in Contingent Valuation. *PSPB*, 30(9), 1108–1121.
- Almahamid, S., Mcadams, A. C., Kalaldehy, T. A. L., & Eed, M. O. T. A. Z. A. (2010). The Relationship Between Perceived Usefulness , Perceived Ease Of Use , Perceived Information Quality , And Intention To Use E-Government. *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*.
- Arianto, A. B. (2013). Pengaruh Atribut Produk , Harga , Kebutuhan Mencari Variasi dan Ketidakpuasan Konsumen terhadap Keputusan Perpindahan Merek dari Samsung Galaxy Series di Kota Malang. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 11(2).
- Bamberg, S., Rölle, D., & Weber, C. (2003). Does habitual car use not lead to more resistance to change of travel mode ? *Transportation*, 30, 97–108.
- Chia-chen, C. H. C., & Chen, C. (2014). Exploring Switch Intention of Users ' Reading Behaviour: An e-book Reader Case Study. *The Electronic Library*, 32(04). doi:10.1108/EL-06-2012-0070
- Chowdhury, S., & Ceder, A. A. (2013). The effect of interchange attributes on public-transport users ' intention to use routes involving transfers. *Psychology and Behavioral Science*, 2(1), 5–13. doi:10.11648/j.pbs.20130201.12
- Cowen, J. B. (2009). *The Influence of Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and Subjective Norm on the Use of Computed Radiography Systems: A Pilot Study*.
- Cronin, J. J., Brady, M. K., & Hult, G. T. M. (2000). Assessing the Effects of Quality , Value , and Customer Satisfaction on Consumer Behavioral Intentions in Service Environments. *Journal of Retailing*, 76(2), 193–218.
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness , Perceived Ease Of Use , And User Accep. *MIS Quarterly*, (September), 319–340.
- Davis, F. D. (1993). User Acceptance of Information Technology: System Characteristics, User Perceptions, and Behavioral Impacts. *Intl. J. Man-Machine Studies*, 38, 475–487.
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1989). User Acceptance Of Computer Technology : A Comparison Of Two Theoretical Models. *Management Science*, 35(8), 982–1003.

- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1974). Attitude Toward Objects As Predictors of Single and Multiple Behavioral Criteria. *Psychological Review*, 81 No.1, 59–74.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1981). Attitudes and Voting Behaviour: An Application of the Theory of Reasoned Action. *Progress in Applied Social Psychology*, 1, 253–313.
- Foroughi, A., Buang, N. A., Senik, Z. C., & Hajmisadeghi, R. S. (2013). Impulse Buying Behaviour and Moderating Role of Gender among Iranian Shoppers. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 3(4), 760–769.
- Kim, G., Shin, B., & Geun, H. (2006). A study of factors that affect user intentions toward email service switching. *Information & Management*, 43, 884–893. doi:10.1016/j.im.2006.08.004
- Poddar, A., Donthu, N., & Wei, Y. (2009). Web site customer orientations , Web site quality , and purchase intentions : The role of Web site personality. *Journal of Business Research*, 62(4), 441–450. doi:10.1016/j.jbusres.2008.01.036
- Roos, I., Edvardsson, B., & Gustafsson, A. (2004). Customer Switching Patterns in Competitive and Noncompetitive Service Industries. *Journal of Service Research*, 6(3), 256–272. doi:10.1177/1094670503255850
- Shin, J. I., Chung, K. H., Oh, J. S., & Lee, C. W. (2013). The effect of site quality on repurchase intention in Internet shopping through mediating variables : The case of university students in South Korea. *International Journal of Information Management*, 33(3), 453–463. doi:10.1016/j.ijinfomgt.2013.02.003

PENYULUHAN TENTANG PENGELOLAAN ARUS KAS DAN PERENCANAAN INVESTASI UNTUK IKAPRI BANTEN

Imelda Suardi

Swiss German University

imelda.suardi@sgu.ac.id

ABSTRAK

Kemampuan sumber daya manusia menjadi hal yang penting dalam pengembangan bisnis di organisasi, bisnis, maupun industri kreatif. Salah satu cara meningkatkan kemampuan dan kompetensi SDM adalah dengan memberikan pelatihan. DPP IKAPRI Provinsi Banten adalah organisasi perempuan professional nirlaba yang mempunyai visi memberikan pembekalan, mengembangkan pelatihan dan kerjasama yang strategis. Hubungan antara SGU dan IKAPRI dimulai dari sebagai responden penelitian dosen-dosen Fakultas Bisnis SGU. Komunikasi terus berlanjut hingga organisasi ini mengajukan permohonan pelatihan untuk anggota-anggotanya kepada Fakultas Bisnis SGU yang memiliki komitmen mendukung pembinaan keahlian SDM serta memperkuat hubungan kerjasama dengan pebisnis pemula maupun kreatif, pemerintah setempat ataupun asosiasi di komunitas sekitar. Pelatihan yang diajukan oleh para pengusaha wanita ini adalah pengetahuan dan keahlian teknis untuk mengelola bisnis, seperti pengelolaan keuangan, pemasaran melalui media sosial dan pengemasan produk. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Serang selama 2 hari oleh 4 program studi Fakultas Bisnis SGU. Salah satu materi penyuluhan adalah mengenai pengelolaan arus kas, simpanan dan perencanaan dalam berinvestasi. Dalam penyuluhan ini, para peserta diajarkan membuat perencanaan arus kas dengan cara menghitung pendapatan, biaya, hutang dan simpanan mereka. Pada akhir penyuluhan, para peserta dapat mengetahui persentase pengeluaran, hutang, dan tabungan mereka terhadap penerimaan mereka. Selain itu, mereka diajarkan membuat perencanaan investasi dari beberapa alternatif pilihan yang ada.

Kata kunci: arus kas, investasi, pendapatan, biaya, tabungan

PENDAHULUAN

Kemampuan sumber daya adalah sentral dan menjadi yang utama dalam pengembangan organisasi dan bisnis. Untuk membangun suatu keahlian, memperkuat kompetensi utama sangat penting. Hal ini telah dipaparkan bahwa

adanya hubungan antara kinerja perusahaan dengan pemanfaatan keahlian sumber daya manusianya. Sebagaimana dijabarkan dalam rapat bidang ekonomi di Kementerian Perdagangan RI bahwa industry kreatif menjadi prioritas untuk meningkatkan ekspor Indonesia mengingat industry kreatif ini memiliki sumber potensial dalam persaingan yang lebih di Indonesia.

DPP IKAPRI Provinsi Banten adalah organisasi perempuan professional nirlaba yang berskala internasional yang tangguh dan terpercaya di provinsi Banten. Wadah bagi komunitas perempuan pengusaha dan profesi untuk menjadi bagian dari sebuah organisasi dengan jaringan yang tersebar di provinsi Banten. Perempuan dalam IKAPRI dapat membantu diri sendiri dan orang lain agar tumbuh, berkembang dan memperkuat posisi mereka di dunia bisnis, sesuai dengan bidang atau profesi masing-masing, sehingga menjadi perempuan yang lebih mandiri, professional dan inspiratif. Selain itu, mereka juga dapat belajar bagaimana cara peduli dengan lingkungan mereka sehingga dapat memperbaiki kualitas kehidupan. Salah satu misi IKAPRI adalah melaksanakan pemberdayaan perempuan dengan menyediakan informasi-informasi yang dibutuhkan, mengembangkan kepemimpinan, advokasi, pendidikan, keahlian, pembinaan dan kerjasama yang strategis.

Hubungan IKAPRI dengan Universitas Swiss German dimulai dari sebagai responden penelitian dosen-dosen di Fakultas Bisnis dan Humaniora. Komunikasi terus berlanjut sampai Dewan pengurus daerah Ikatan Kartini Profesional Indonesia (IKAPRI) DPD Provinsi Banten mengajukan permohonan mengadakan kerjasama dengan SGU tentang pelatihan-pelatihan kepada dewan pengurus maupun anggota IKAPRI.

Fakultas Bisnis Administrasi dan Humaniora Universitas Swiss German memiliki komitmen untuk mendukung wilayah Tangerang Selatan terutama meningkatkan industry kreatif melalui pembinaan keahlian manusianya, termasuk wanita-wanita pemula bisnis. Fakultas ini secara berkala menjalankan aktivitas melalui program pengabdian kepada masyarakat sehingga menerima dengan baik penawaran kerjasama dengan IKAPRI (Ikatan Kartini Profesional Indonesia). Sesuai dengan tridarma dosen untuk melakukan penelitian serta kegiatan pengabdian masyarakat di sekitar kampus, maka kedepannya DPP IKapri Banten akan terus mengadakan kerjasama dengan SGU untuk melakukan pelatihan-pelatihan kepada Dewan Pengurus maupun anggota IKAPRI Banten.

Secara garis besar, tujuan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk membekali wanita pengusaha dengan ilmu usaha kecil menengah yang handal
2. Untuk memberikan dukungan yang terus menerus dan bimbingan kepada pengusaha wanita
3. Untuk memperluas hubungan dan kesempatan bisnis dengan institusi lain dalam komunitas sekitar
4. Untuk memperkuat hubungan kerjasama antara fakultas bisnis SGU dengan pemerintah setempat dan asosiasi di Tangerang Selatan

METODE

Berdasarkan korespondensi dan observasi yang dilakukan oleh Fakultas Bisnis dan Humaniora SGU terhadap anggota IKAPRI, maka ditemukan bahwa keahlian yang mereka butuhkan dan perlukan adalah mengenai pemasaran, pengemasan produk, pengelolaan uang dan penggunaan media social untuk pengembangan bisnis. IKAPRI juga bersedia menyediakan peserta yang terdiri dari pengusaha-pengusaha wanita yang membutuhkan pengetahuan dan keahlian teknis untuk mengelola bisnis mereka. Selain peserta, IKAPRI juga mengkoordinasi tempat pelatihan di kota Serang agar lebih memudahkan mobilisasi peserta pelatihan.

IKAPRI kemudian mengajukan surat permohonan kepada SGU, sehingga tema penyuluhan yang disepakati dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah *Developing Business Skills for Start Up Business (Membangun Keahlian Bisnis Pemula)* di Tangerang Selatan. Berdasarkan kebutuhan materi pelatihan dan jumlah peserta, maka kegiatan ini perlu dilaksanakan selama 2 hari. Anggaran yang dialokasikan adalah menggunakan anggaran PKM dari Fakultas Bisnis dan Humaniora Universitas Swiss German yang dibagi rata ke-4 jurusan atau program studi yaitu Business Administrasi, Hotel Tourism Management, Communication dan Public Relations dan Akuntansi. Total pengajuan anggaran adalah sebesar 13.750.000 yang terdiri untuk foto copy materi, stationery, banner, konsumsi, transportasi, akomodasi, sertifikat, demo material, souvenir, dll.

Dosen yang terlibat di penyuluhan ini adalah sebanyak 6 orang dari 4 program studi. Materi yang disampaikan adalah sesuai dengan keahlian masing-masing bidang ilmu yang dibagi menjadi 4 session. Berdasarkan diskusi dari masing-masing jurusan terkait dengan tema penyuluhan, maka topik dari 4 jurusan adalah sebagai berikut:

1. Jurusan bisnis administrasi: The role of packaging for marketing your product.
2. Jurusan akuntansi : Managing effective cashflow for investment
3. Jurusan komunikasi dan PR: How to utilize the social media as potential marketing strategy.
4. Jurusan hotel dan turisme : Creative idea for snack and food products

Adapun topik dari tulisan ini adalah dari jurusan akuntansi. Sesuai permintaan anggota IKAPRI yaitu mengenai pengelolaan keuangan dan diskusi di jurusan, maka topik penyuluhan yang dibahas adalah mengenai pengelolaan arus kas dan perencanaan investasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Waktu dan tempat kegiatan PKM ini adalah hari Jumat sampai Sabtu, tanggal 11 sampai dengan 12 Maret 2016 dari mulai jam 9 pagi sampai dengan jam 5 sore setiap harinya. Tempat yang digunakan adalah di Kawasan Pusat Pemerintahan Banten KP3B, Gedung Badan Kesbang dan Politik Provinsi Banten Lantai 2, di jalan Syech Nawawi Al Bantani Palima Serang Banten. Jumlah peserta adalah sekitar 40 orang dari pengusaha wanita pemula anggota IKAPRI dan 10 orang pegawai pemerintah provinsi Banten. Peserta dibagi menjadi 2 group untuk 2 hari penyuluhan.

Susunan acara untuk 2 hari penyuluhan adalah sebagai berikut:

08.30-09.00 Registration

09.00-09.05 Opening by SGU Representative

09.05-09.10 Opening by Vice Chairwomen IKAPRI

09.10-09.25 Special remarks by vice chairwomen IKAPRI

09.25-09.30 Picture taking and coffee break

09.30-10.45 Session I: The role of packaging for marketing your product. Presenter:
Dosen Business Administration

10.45-12.00 Session II: Managing effective cashflow for start up. Presenter: Dosen
Akuntansi

12.00-13.00 Lunch break

13.00-14.30 Session III: How to utilize the social media as potential marketing strategy for start up. Presenter: Dosen Communication and PR

14.30-17.30 Session IV: Creative idea for snack and food products. Presenter: Dosen Hotel and Tourism Management.

Penyuluhan di session ke II dari jurusan akuntansi dimulai dengan menjelaskan mengenai pengertian arus kas. Arus kas pada intinya adalah pencatatan penerimaan dan pengeluaran uang. Tujuan pencatatan arus kas biasanya berupa laporan untuk kepentingan perusahaan, bisnis yang dikelola, keluarga ataupun pribadi. Pencatatan arus kas ini dimaksudkan bukan hanya sekedar pencatatan ataupun laporan, tapi untuk perencanaan keuangan yang lebih matang guna memenuhi tujuan jangka panjang. Perencanaan keuangan adalah penting dalam mengarahkan, mengkoordinasi dan mengontrol tindakan keuangan. Dalam hal ini, berkaitan dengan bagaimana kas yang ada dapat digunakan untuk investasi dan bagaimana mengelola anggaran kas yang lebih baik dan cermat.

Menurut (Quantum Financial, n.d.) sumber pendapatan keluarga berasal dari: gaji, pendapatan pasangan, pendapatan dari bisnis, tunjangan, komisi, bonus, dan pendapatan lain-lain seperti pendapatan sewa. Sementara pengeluaran keluarga adalah untuk simpanan (tabungan, reksadana, unitlink, pension), asuransi (jiwa, kesehatan, pendidikan, rumah, mobil), biaya keluarga (pakaian, makanan, belanja keluarga, anak, liburan, utilities rumah, hadiah, pembantu rumah tangga, rumah sakit, keamanan, kebersihan), transportasi (supir, bensin, tol, parkir, kendaraan umum, perbaikan dan pemeliharaan kendaraan), pribadi (hobby, komunikasi, belanja pribadi, hiburan, keanggotaan), dan cicilan (property, mobil, kartu kredit).

Berdasarkan pelaporannya, dapat diklasifikasikan bahwa arus kas dibagi menjadi 3 aktivitas, yaitu aktivitas operasional, pembiayaan dan investasi. (Weygandt, Kimmel, & Kieso, 2015). Aktivitas operasional yaitu transaksi kas yang mempengaruhi pendapatan dan biaya. Aktivitas investasi termasuk pembelian dan penjualan investasi, properti, gedung dan perlengkapan. Sementara aktivitas pembiayaan termasuk penerimaan kas dari pinjaman hutang dan pembayaran dari jumlah pinjaman, serta kas dari pemegang saham, pembelian kembali saham dan pembayaran dividen.

Laporan arus mempunyai manfaat memberikan gambaran kemampuan dalam menghasilkan arus kas masa depan, membayar dividen, memenuhi kewajiban, termasuk investasi kas dan transaksi pembiayaan dalam periode tertentu. Laporan arus kas mempunyai formula sebagai berikut:

+/- Net cash from operating activities

+/- Net cash from investing activities

+/- Net cash from financing activities

= Increase/decrease in cash

+ Cash beginning

= Cash ending

Dalam hubungannya dengan arus kas pribadi atau keluarga, maka arus kas dari aktivitas operasional adalah untuk penerimaan dan pengeluaran sebagai berikut.

Tabel 1. Arus kas operasional

KAS MASUK	KAS KELUAR
Gaji, pendapatan bisnis, tunjangan, pendapatan lain, komisi, bonus	Utilities, transportasi, asuransi, tabungan, biaya pribadi, biaya keluarga, perbaikan dan pemeliharaan

Dapat dilihat bahwa aktivitas operasional adalah untuk penerimaan dan pengeluaran yang hampir bersifat rutin.

Aktivitas investasi biasanya tidak sering dilakukan karena jumlahnya cukup besar. Arus kasnya adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Arus kas investasi

KAS MASUK	KAS KELUAR
Penjualan property dan peralatan, pendapatan sewa, penjualan sekuritas	Pembelian property dan peralatan, pajak property, pembelian sekuritas

Dapat dilihat bahwa pengeluaran untuk pembelian saham, reksadana, property adalah pengeluaran investasi yang akan menjadi simpanan atau tabungan atau investasi di kemudian hari.

Sementara untuk aktivitas pembiayaan, arus kasnya adalah:

Tabel 3. Arus kas pembiayaan

KAS MASUK	KAS KELUAR
Dividen, pinjaman	Hipotek, cicilan, biaya bunga, pembayaran hutang

Dari table diatas dapat dilihat bahwa cicilan adalah pengeluaran yang dapat bersifat rutin ataupun tidak yang dapat dikategorikan sebagai hutang jangka pendek ataupun panjang tergantung jangka waktu pembayaran.

Pendekatan lain pengelolaan arus kas pribadi atau keluarga

Rutin dan non rutin

Tabel 4. Arus kas rutin dan non rutin

ARUS KAS MASUK RUTIN	ARUS KAS MASUK NON RUTIN
Gaji, pendapatan bisnis, tunjangan, pendapatan lain	Bonus, komisi, penjualan aset, dividen, penjualan sekuritas, pinjaman, pendapatan bunga
ARUS KAS KELUAR RUTIN	ARUS KAS KELUAR NON RUTIN
Utilities, transportasi, asuransi, biaya pribadi, hipotek, perbaikan, perawatan, biaya keluarga	Pembelian aset, reksadana, hutang, bunga
TOTAL	TOTAL

Arus kas rutin adalah kas yang secara konsisten atau terskedul diterima dan dikeluarkan per bulan sesuai contoh diatas. Sementara yang tidak rutin adalah yang tidak pasti atau belum tentu diterima dan dikeluarkan per bulan, seperti segala sesuatu yang ekstra, tidak dapat diprediksi jumlahnya, ataupun untuk keperluan investasi. Total adalah arus kas penerimaan dikurangi pengeluaran yang dipisahkan apakah secara rutin ataupun tidak. Sehingga dalam hal ini apakah penerimaan kas lebih besar atau lebih kurang dari pengeluarannya. Dengan dipisahkan antara arus kas rutin dan tidak rutin dapat diketahui berapa total saldo dari arus rutin, dan bahwasanya dipandang perlu menambah penerimaan non rutin dan mengantisipasi pengeluaran non rutin.

Pendekatan alokasi simpanan

Pendekatan alokasi ini menggunakan formula sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 &+ \text{Cash inflow (Income)} \\
 &\quad - \text{Cash outflow (Expense)} \\
 &\quad - \text{Cash outflow (Debt and mortgage)} \\
 &= \text{Saving (Property, stock, reksadana)}
 \end{aligned}$$

Dalam hal ini jumlah simpanan (saving) didapat dari penerimaan dikurangi pengeluaran. Dimana Pengeluaran itu sendiri dibagi menjadi pengeluaran yang bersifat biaya dan pengeluaran untuk pembayaran hutang dan cicilan.

Pendekatan rasio

Pendekatan ini menggunakan pendapatan sebagai arus kas penerimaan sebesar persentase 100% dan mengalokasikan pengeluaran sebagai persentase pengurang dari penerimaan.

Tabel 5. Rasio saving dan spending terhadap penerimaan

	Moderate saving, aggressive spending	Moderate spending, aggressive saving
Rasio biaya	60%	40%
Rasio hutang	30%	30%
Rasio simpanan	10%	30%

Berdasarkan table diatas, bila tergolong sebagai moderate saving dan aggressive spending, berarti persentase pengeluaran dan pembayaran hutang adalah sebesar 90%, dimana rasio tabungan atau simpanannya hanya sebesar 10% dari pendapatan. Apabila tergolong sebagai moderate spending dan aggressive saving, maka persentase pengeluaran arus kasnya adalah hanya sebesar 70% dari pendapatan, sehingga rasio savingnya bisa sebesar 30%.

Pendekatan kekayaan bersih

Pendekatan ini adalah mengkategorikan apa saja yang menjadi asset atau aktiva, baik aktiva lancar maupun aktiva tetap. Selanjutnya apa saja yang menjadi hutang, baik jangka pendek maupun panjang. Setelah itu dapat ditentukan berapa total kekayaan bersihnya.

Tabel 6. Kekayaan bersih

Kategori	Details
Harta	Kas, simpanan, barang dagangan, deposito, property, kendaraan, sekuritas, piutang, biaya dibayar dimuka, saham, obligasi
Hutang	Hutang bank, hipotek, kartu kredit, cicilan, hutang lain-lain
Kekayaan Bersih	

Dengan adanya pendekatan-pendekatan diatas, maka perlu adanya anggaran kas untuk memprediksi atau mengantisipasi saldo kas di masa yang akan datang. Anggaran kas adalah jadwal penerimaan kas masuk dan keluar yang memprediksi posisi kas pada level operasi tertentu. (Horngren, Datar, & Rajan, 2015). Secara umum, anggaran kas terdiri dari beberapa bagian yaitu kas tersedia untuk kebutuhan sebelum pembiayaan, pengeluaran, efek pembiayaan, dan saldo akhir kas.

Menurut (Mowen, Hansen, & Heitger, 2014) anggaran kas mempunyai formula sebagai berikut: $\text{ekspektasi saldo awal} + \text{penerimaan kas} - \text{pengeluaran kas} = \text{ekspektasi saldo akhir}$. Dimana $\text{ekspektasi saldo awal} + \text{penerimaan kas} = \text{kas yang tersedia}$.

Berikut adalah contohnya.

Tabel 7. Anggaran kas

	Month 1	Month 2
Cash receipts	210	320
- Cash disbursements	-213	418
= Net cash flow	-3	-98
+ Cash beginning	50	47
= Cash ending	47	-51
- Minimum cash balance	25	25
Excess cash balance	22	
Required financing		-76

Tujuan dari anggaran kas adalah menentukan berapa kelebihan atau kekurangan saldo kas dalam satu periode, biasanya satu bulan. Setelah menghitung arus kas bersih, maka ditambahkan dengan saldo awal kas dari periode sebelumnya untuk menentukan saldo akhir kas dalam bulan berjalan. Saldo kas minimum harus ditetapkan sebelumnya sesuai dengan kebijakan. Setelah itu dapat dibandingkan dan dilihat apakah terdapat kelebihan atau kekurangan saldo akhir kas. Kelebihan saldo kas adalah jumlah yang dapat diinvestasikan sebagai aktiva jangka pendek, seperti sekuritas. Apabila saldo akhir kas lebih kecil dari saldo kas minimum pada bulan berjalan, maka harus ditentukan apakah membutuhkan pembiayaan dari luar dan

berapa besar jumlahnya. Pembiayaan yang dimaksud dapat berupa hutang jangka pendek, seperti hutang kepada bank.

Dengan dilakukannya pengelolaan terhadap arus kas, maka dapat dilihat bahwa komponen investasi memegang peranan penting sebagai tuntutan untuk memenuhi kebutuhan kas. Alasan lain atau latar belakang perlunya investasi adalah kenaikan capital gain, harapan pengembalian (return) yang melebihi rate inflasi, dan probabilitas untuk meningkatkan atau menggandakan nilai asset.

Dalam perencanaan untuk berinvestasi, ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan oleh investor, yaitu:

1. Tujuan dan jangka waktu; yaitu apakah untuk memenuhi kebutuhan primer ataukah tambahan penghasilan. Selain itu jangka waktu apakah jangka pendek ataupun panjang
2. Pengetahuan terhadap produk investasi; harus dimiliki dan dikuasai oleh calon investor
3. Anggaran; berapa besar dana yang harus dialokasikan dan bagaimana cara pembayarannya
4. Resiko dan pengembalian; high risk high return, low risk low return
5. Tipe investor; apakah aggressive atau moderate
6. Waktu untuk memulai; the sooner the better, tidak ada waktu yang ideal

Berdasarkan (Sinar Mas Asset Management, n.d.) terdapat beberapa pilihan dalam berinvestasi.

1. Saham; diperlukan pengetahuan terhadap perkembangan harga atau pasar. Investasi saham kini bisa dilakukan secara independen dan online.
2. Obligasi; berdasarkan informasi dari prospectus dengan menggunakan rate kupon yang berlaku. Memiliki resiko dan pengembalian yang lebih rendah dari investasi saham
3. Reksadana; terdiri dari beberapa portfolio yang dikelola oleh manajer investasi
4. Unit link; biasanya diprakarsai oleh perusahaan asuransi, yang merupakan penggabungan antara proteksi dan investasi
5. Emas; bersifat jangka panjang karena fluktuasi kenaikan harga yang relative stabil. Memerlukan tempat dan biaya penyimpanan
6. Properti; memerlukan modal yang besar dan waktu yang tidak cepat dalam proses likuidasinya

Pada akhir penyuluhan di session akuntansi ini, peserta diminta mengisi dan menghitung kas masuk atau total pendapatan mereka, kas keluar yang terdiri dari

biaya dan hutang mereka, kemudian total saving mereka dengan menggunakan format berikut. Setelah itu mereka menghitung rasio berapa persen pengeluaran mereka terhadap pendapat mereka. Sehingga mereka menyadari posisi saving atau investasi mereka apakah termasuk yang moderate atau aggressive.

Tabel 8. Latihan arus kas

KAS MASUK/PENDAPATAN

Gaji
Pendapatan pasangan
Pendapatan bisnis
Tunjangan
Bonus
Komisi
Pendapatan sewa
Dividen
Lain-lain

TOTAL PENDAPATAN

KAS KELUAR/BIAYA

Biaya rumah tangga

Konsumsi
Supermarket
Utilitas
Anak
Kesehatan
Pekerja RT
Keamanan dan kebersihan
Donasi

	Liburan	
Biaya pribadi		
	Belanja	
	Komunikasi	
	Hobi	
	Hiburan	
	Member	
Biaya transportasi		
	Bensin	
	Tol/parkir	
	Kendaraan umum	
	Perbaikan	
Biaya asuransi		
	Jiwa	
	Kesehatan	
	Pendidikan	
	Rumah	
	Kendaraan	
TOTAL BIAYA		%
KAS KELUAR/HUTANG		
	Cicilan kendaraan	
	Cicilan property	
	Cicilan kartu kredit	
	Cicilan pinjaman lain	

TOTAL HUTANG %

SAVING _____
 Tabungan _____
 Reksadana _____
 Pensiun _____

TOTAL SAVING %

SIMPULAN

Penyuluhan ini membawa dampak yang bermanfaat bagi para peserta. Peserta mendapat pengetahuan yang sangat berarti mengenai pendekatan-pendekatan untuk mengelola arus kas dan melakukan pilihan dalam berinvestasi. Bahwa terdapat hubungan antara arus kas khususnya aktivitas investasi dengan tabungan atau simpanan yang bisa dialokasikan. Apresiasi diberikan kepada peserta yang semua wanita, yaitu para pengusaha yang baru atau sudah memulai berbisnis dengan tujuan membantu kesejahteraan keluarganya. Dengan penyuluhan ini mereka telah diberikan bekal bagaimana mengelola arus kas mereka, sehingga mereka dapat menentukan dan merencanakan berapa besar yang harus dialokasikan untuk tabungan dan investasi mereka. Aktivitas ini dipercaya dapat memberikan manfaat yang luar biasa untuk meningkatkan spirit dan keahlian wanita-wanita pengusaha di Tangerang Selatan untuk jangka panjang.

DAFTAR REFERENSI

- (n.d.). Retrieved from Quantum Financial: <http://www.qmfinancial.comn>
- (n.d.). Retrieved from Sinar Mas Asset Management: <http://www.sinarmas-am.co.id>
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost Accounting*. Pearson.
- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2014). *Cornerstones of Managerial Accounting*. Cengage.
- Weygandt, J., Kimmel, P., & Kieso, D. (2015). *Financial Accounting*. Wiley.

PENINGKATAN KAPASITAS KADER PEREMPUAN UNTUK BERPARTISIPASI AKTIF DALAM PEMBANGUNAN DI DESA SUMBERJAYA KECAMATAN WAI RATA KABUPATEN PESAWARAN

Rahayu Sulistiowati¹, Eko Budi Sulistio², Selvi Diana Meilinda³

1,2,3 Staf Pengajar Jurusan Ilmu Administrasi Negara Fisip Universitas Lampung,
Jl. Sumantri Brojonegoro No. 1, Bandar Lampung
¹uunna77@gmail.com

ABSTRAK

Budaya patriarki masyarakat Indonesia telah menempatkan distribusi kerja antara laki-laki dan perempuan tidak sesuai dengan wujud keadilan kerja. Posisi perempuan di Indonesia diperparah dengan berbagai permasalahan seperti kemiskinan, diskriminasi gender, budaya, pengangguran dan globalisasi. Fakta tersebut telah menjadi kendala bagi pembangunan, dimana perempuan yang seharusnya menjadi sumber daya pembangunan belum diperhatikan dan implikasinya pada peran perempuan dalam pembangunan belum maksimal. Kebijakan-kebijakan dan program-program yang responsif gender perlu dimunculkan, salah satunya dengan berpartisipasinya laki-laki dan perempuan dalam pengambilan keputusan yang tidak hanya pada aspek kebutuhan dasar, namun juga berkaitan dengan kebutuhan-kebutuhan yang bersifat strategis. Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas kader pembangunan yang responsif gender dengan pendekatan teoritik sebagai dasar pengetahuan dan juga secara praktik melalui studi kasus dan simulasi di Desa Sumberjaya Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran. Melalui Pelatihan Peningkatan Kapasitas Kader Perempuan Untuk Berpartisipasi Aktif Dalam Pembangunan Desa, pengabdian ini menggunakan metode kegiatan berupa ceramah, studi kasus, dan simulasi analisis dengan melibatkan Camat Way Ratai, Kepala Desa, serta tokoh masyarakat. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa komponen utama berupa kemampuan teknis (technical skill), kemampuan bekerjasama dengan orang lain (human skill), dan kemampuan konseptual (conceptual skill) telah meningkat sebesar 12,9% setelah dilakukan pelatihan. Hal ini menunjukkan bahwa meletakkan dasar pemahaman kepada kader pembangunan adalah penting untuk menciptakan kader yang responsif dan berpartisipasi aktif.

Kata Kunci: Partisipasi Perempuan, Pembangunan Desa, Kapasitas Perempuan

PENDAHULUAN

Budaya patriarki yang dianut sebagian besar masyarakat Indonesia telah berdampak ke banyak aspek kehidupan. Persepsi masyarakat yang menempatkan laki-laki lebih superior daripada wanita telah memunculkan ketidaksetaraan distribusi kerja. Kondisi tersebut masuk ke dalam aspek psikologis, kaum perempuan dipaksa oleh lingkungannya untuk menerima ideologi pembagian kerja berdasar gender. Konferensi Beijing (1995) mengungkapkan sejumlah masalah yang dihadapi kaum wanita dunia, mulai dari kemiskinan struktural, keterbatasan kesempatan pendidikan, keterbatasan akses ekonomi produktif, keterbatasan keikutsertaan dalam perumusan dan pengambilan keputusan sampai pada keterbatasan kelembagaan dan mekanisme yang dapat memperjuangkan kepentingan. Dalam konteks permasalahan perempuan di Indonesia, keberadaannya dipengaruhi oleh faktor-faktor: kemiskinan, diskriminasi gender, budaya, pengangguran, dan globalisasi. Fakta tersebut telah melahirkan kondisi perempuan pada posisi amat lemah. Dalam sektor pendidikan, 43% perempuan masih buta huruf. Sementara dalam sektor kesehatan, angka kematian ibu masih cukup tinggi (308 per 100.000 kelahiran hidup).

Kondisi-kondisi di atas merupakan bukti bahwa ternyata perbedaan peran dan posisi antara laki-laki dan perempuan masih menjadi kendala dalam pelaksanaan pembangunan. Hasil pembangunan memperlihatkan hampir di semua bidang, pencapaian yang diraih perempuan tertinggal dibanding laki-laki. Ini berarti potensi perempuan sebagai bagian dari sumber daya pembangunan belum diperhatikan dan implikasinya pada peran perempuan dalam pembangunanpun belum maksimal. Kebijakan-kebijakan dan program-program yang responsif gender dapat diwujudkan salah satunya dengan berpartisipasi semua pihak laki-laki dan perempuan dalam pengambilan keputusan yang tidak hanya pada aspek kebutuhan dasar, namun juga berkaitan dengan kebutuhan-kebutuhan yang bersifat strategis. Hal ini dapat diwujudkan ketika perempuan (maupun laki-laki) mengetahui potensi, hak, dan kewajiban masing-masing serta memiliki kemauan untuk mengatasi permasalahan secara terintegrasi. Dalam konteks inilah kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diusulkan di proposal ini berkepentingan, sebagai usaha untuk mencermati secara bottom-up potensi-potensi yang dimiliki oleh kader-kader pembangunan di unit pemerintahan yang terendah yaitu pemerintahan desa.

Hal yang menjadi permasalahan adalah rendahnya pengetahuan dan pemahaman kader pembangunan (terutama perempuan) tentang perlunya kesetaraan dan keadilan gender, bukan hanya dalam keluarga, melainkan juga dalam semua aspek kehidupan

masyarakat. Rendahnya tingkat pengetahuan dan pemahaman tentang keadilan dan kesetaraan gender ini akan berdampak pada rendahnya akses, partisipasi, kontrol, dan manfaat perempuan. Perempuan sering diposisikan sebagai obyek bahkan terkadang tidak memiliki bargaining position dalam pengambilan keputusan. Lebih parah lagi, peran ganda perempuan dalam keluarga semakin menyudutkan posisi perempuan. Untuk itulah perlunya diberikan pemahaman dalam meningkatkan kesadaran kader perempuan dan masyarakat pada umumnya akan peran, akses dan kontrol, manfaat dalam pembangunan, bahkan potensi-potensi yang dimiliki.

Desa Sumberjaya terletak di Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran, memiliki kondisi geografis yang subur dan potensi wisata yang cukup menjanjikan, namun fakta pendidikan menunjukkan keterbelakangan. Perlunya memberikan dorongan dan inovasi perubahan untuk dapat bergerak merupakan hal dasar yang menjadikan pentingnya melakukan pengabdian ini. Tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan dan memastikan pelatihan kemampuan teknis (*technical skill*), kemampuan bekerjasama dengan orang lain (*human skill*), dan kemampuan konseptual (*conceptual skill*) kepada kader-kader pembangunan yang berpartisipasi aktif dalam menjalankan peran dan fungsinya sebagai kader pembangunan.

TINJAUAN PUSTAKA

Kecukupan referensi yang membantu penyelesaian hasil pengabdian ini mengambil beberapa sumber dari tinjauan teori pokok seperti tinjauan tentang peningkatan kapasitas (mengambil referensi dari DNN dan BAPPENAS, 2001; Annelie, 2001; Mark Schacter, 2001; Lisanne Brown, dkk, 2001; USAID, 2000), tinjauan tentang pembangunan (mengadopsi teori Todaro, 2000:43; Kuncoro, 2003:64; Yulia Cleves, 2007:205; serta *Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination Against Women* yang diselenggarakan PBB pada 18 Desember 1979). Tinjauan partisipasi melihat dari pendapat Craig dan May dalam Hikmat, 2004. Selain itu, ada Hoofsteede dalam Khoirudin, 2000; Ann, dkk dalam Griandhi dan Utari, 2008; Huntington dan Nelson dalam Budihardjo, 1981. Kemudian ada teori dari Gaventa dan Valderama dalam Tciptio, 2010; Rozaki, dkk, 2004; Daviz dalam Sastropetro, 1990; yang mneyumbangkan pemikirannya untuk meninjau bentuk dan jenis partisipasi masyarakat. Tinjauan kelembagaan desa disumbangkan oleh pemikiran Commons, 1959; Ruttan, 1978; Wengert, 1992; serta Roucek dan Warren dalam Siagian, 1983. Tinjauan teori terkahir adalah tentang pendidikan kader perempuan yang mengambil referensi dari teori Katz dalam Rao dan Rao, 1995:56.

MATERI DAN METODE

Kegiatan yang berhubungan dengan aspek intelektualitas ini dilaksanakan melalui Pendidikan dan Pelatihan Peningkatan Kapasitas Kader Pembangunan yang responsif gender dengan pendekatan teoritik sebagai dasar pengetahuan tentang kader yang responsif gender dan juga secara praktik, yaitu dengan bentuk studi kasus dan simulasi. Berikut ini adalah matriks yang dapat menggambarkan kerangka pemecahan masalah:

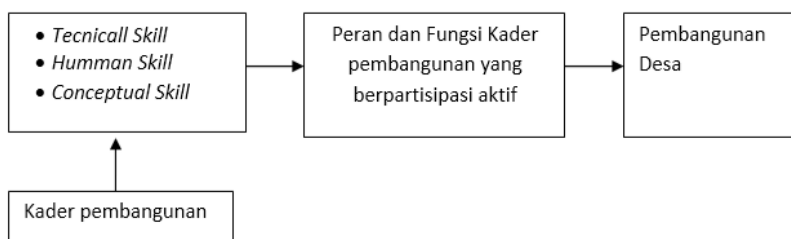
Kondisi saat ini	Perlakuan	Kondisi yang diharapkan
Rendahnya kemampuan teknis (<i>Technicall Skill</i>) kader pembangunan yang aktif	Meningkatkan kemampuan teknis (<i>Technicall Skill</i>) kader pembangunan yang berpartisipasi aktif	Semakin meningkatnya kemampuan teknis (<i>Technicall Skill</i>) kader pembangunan yang berpartisipasi aktif
Rendahnya kemampuan kader-kader pembangunan untuk bekerjasama dengan orang lain (<i>Humman Skill</i>) dalam menjalankan peran dan fungsinya sebagai kader pembangunan yang aktif	Meningkatkan Kemampuan kader pembangunan untuk dapat bekerjasama dengan orang lain/masyarakat (<i>Human Skill</i>) terutama kemampuan untuk menjaring dan menindaklanjuti aspirasi masyarakat desa dalam perencanaan, pelaksanaan, pemantauan, pembangunan berpartisipasi aktif	Semakin meningkatnya kemampuan kader pembangunan untuk bekerjasama dengan orang lain (<i>Humman Skill</i>) terutama kemampuan dalam menjaring dan menindaklanjuti aspirasi masyarakat dalam perencanaan, pelaksanaan, pemantauan, pembangunan berpartisipasi aktif
Rendahnya kemampuan konseptual kader pembangunan (<i>Conceptual Skill</i>) yaitu kemampuan intelektual untuk mengkoordinasi dan mengintegrasikan	Meningkatkan kemampuan konseptual kader pembangunan (<i>Conceptual Skill</i>) dalam mengkoordinasi dan mengintegrasikan	Semakin meningkatnya kemampuan konseptual kader pembangunan (<i>Conceptual Skill</i>) dalam mengkoordinasi dan mengintegrasikan kepentingan dan kegiatan

kepentingan dan kegiatan organisasi dalam perencanaan, pelaksanaan, pemantauan, pembangunan berpartisipasi aktif

kepentingan dan kegiatan organisasi dalam perencanaan, pelaksanaan, pemantauan, pembangunan berpartisipasi aktif

organisasi dalam perencanaan, pelaksanaan, pemantauan, pembangunan berpartisipasi aktif

Kerangka pemecahan masalah dapat juga digambarkan sebagai berikut:



Kegiatan Pelatihan Peningkatan Kapasitas Kader Perempuan Untuk Berpartisipasi Aktif Dalam Pembangunan Di Desa Sumberjaya Kecamatan Wai Ratai Kabupaten Pesawaran dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 6 Juli 2017, bertempat di Balai Desa Sumber Jaya, dengan narasumber Tim Dosen dari Jurusan Administrasi Negara FISIP Universitas Lampung. Adapun materi yang disampaikan adalah Peningkatan Kapasitas Kader Pembangunan, Konsep partisipasi, Peranan Wanita Dalam Pembangunan untuk peningkatan kapasitas, serta Pembangunan dan Kader Pembangunan. Pihak-pihak yang terkait dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Camat Way Ratai sebagai pembina atau atasan dari pemerintahan desa, Kepala desa, serta tokoh masyarakat. Hasil dari kegiatan ini dapat diterapkan langsung oleh para kader pembangunan bagi proses perencanaan, pelaksanaan dan pemantauan kegiatan pembangunan di desa yang responsif. Sehingga diharapkan kegiatan pembangunan yang akan direncanakan setelah kegiatan ini nantinya akan lebih baik. Dengan menggunakan metode ceramah, studi kasus dan simulasi analisis ini diharapkan 30 peserta sasaran dapat menjadi *focal point* yang dapat membagi informasi dan membangun kesadaran masyarakat yang lain.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang dilaksanakan selama satu bulan ini telah sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Kegiatan dimulai dari pengurusan administratif, persiapan materi dan konfirmasi, pre test, pelaksanaan kegiatan, pemantauan kegiatan, pemantauan simulasi, post test dan evaluasi, serta pelaporan. Evaluasi dilakukan sebelum dan sesudah pemberian materi pelatihan dengan pertanyaan yang sama. Setelah adanya Pelatihan Peningkatan Kapasitas Kader Perempuan Untuk Berpartisipasi Aktif Dalam Pembangunan Di Desa Sumberjaya Kecamatan Wai Ratai Kabupaten Pesawaran ini dapat diketahui bahwa telah ada peningkatan rata-rata pemahaman peserta sebesar 12,9%. Meskipun hasil ini hanya menunjukkan peningkatan pengetahuan peserta, namun kegiatan ini memberikan kontribusi yang cukup berarti untuk meletakkan dasar pemahaman kepada kader pembangunan agar menjadi kader yang berpartisipasi aktif.

DAFTAR REFERENSI

- Darwin, Muhadjir M, 2005, *Negara dan Perempuan*, Reorientasi Kebijakan Publik, Grha Guru, Yogyakarta
- Astuti, Ismi Dwi, 2005, *Evaluasi Pengarusutamaan Gender di Daerah*, Pada Seminar MDGs, UNS, Surakarta
- Noerdin, Edriana, 2005, *Representasi Perempuan Dalam Kebijakan Publik di Era Otonomi Daerah*, Women Research Institute, Jakarta
- Dunn, William N, 2000, *Pengantar Analisis kebijakan Publik*, Gadjag Mada University Press, Yogyakarta
- Wahab, Solichin Abdul, 2002, *Analisis kebijaksanaan Dari Formulasi Ke Implementasi Kebijaksanaan Negara*, Bumi Aksara, Jakarta
- Affandy, Marbyanto. Edi. 2004. *Pedoman Peningkatan Kapasitas Pemerintahan Desa*. Proyek Formacs- Care International Indonesia, Cida-Canada, PTF-ECML. Palu
- Islamy, M.Irfan. 2000. *Prinsip-Prinsip Perumusan Kebijaksanaan Negara*, Jakarta. Bumi Aksara
- Purnomo Mangku. 2004. *Pembaharuan Desa, Mencari Bentuk Penataan Produksi Desa*. Laper. Jakarta

- Frederickson, H. George. 2012. *The Public Adinistrations Theory Primer*. Philadelphia (USA). Westview Press.
- Sofiani, Triana. 2009. “*Membuka Ruang Partisipasi Perempuan Dalam Pembangunan*”. MUWÂZÂH, Vol. 1, No. 1, Januari-Juni 2009. Diakses pada tanggal 24 November 2016 pukul 01:24 WIB.
- MUHLISIN.”*Postmodernisme Dan Kritik Ideologi Ilmu Pengetahuan Modern*”. Hal 1-Hal 21. Diakses pada tanggal 27 Maret 2016 Pukul 15 : 56 WIB.

PENGEMBANGAN USAHA IBU-IBU PENGGIAT DAUR ULANG SAMPAH

Aflit Nuryulia Praswati

Universitas Muhammadiyah Surakarta
anp122@ums.ac.id

ABSTRAK

Klaten darurat sampah merupakan hal yang sangat memerlukan perhatian dari semua pihak. Sekelompok warga di Desa Karanglo Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten merasa prihatin terhadap banyaknya jumlah sampah didaerahnya. Warga desa ini tidak berdiam diri, namun berupaya untuk mendaur ulang sampah plastik menjadi produk menarik. Kelompok pembuat produk daur ulang ini terdiri dari 20 orang. Selama ini warga pengrajin tas daur ulang ini hanya mengenalkan dan menjual produk melalui pertemuan warga kemudian menyebar dari mulut ke mulut disekitar daerah Polanharjo. Produk ini kurang bisa dipasarkan kepada masyarakat luas karena belum memiliki merk. Pengrajin belum memahami pentingnya merk bagi perkembangan penjualan produk yang mereka hasilkan. Pengrajin belum memahami metode pemasaran yang tepat untuk produknya. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk dapat membantu warga dalam mengembangkan usaha kerajinan produk daur ulang. Metode yang digunakan diantaranya yaitu pelatihan manajemen pemasaran, pelatihan penentuan merk produk dan fasilitasi perluasan jaringan pemasaran usaha. Bertambahnya produk daur ulang dapat mengurangi pertambahan sampah plastik dan sekaligus meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Karanglo. Kegiatan pengabdian masyarakat telah terlaksana dengan lancar. Kegiatan dihadiri oleh 17 orang pengrajin tas daur ulang. Peserta aktif mengikuti kegiatan dan sepakat untuk melakukan metode pemasaran on line serta menentukan merk tas daur ulang “Oxy Bag”. Jaringan pemasaran yang terjalin yaitu mahasiswa UMS berminat menawarkan produk tas Karanglo. Para pengrajin masih perlu mendapatkan pendampingan lanjut mengenai pemasaran, inovasi produk dan jasa pelatihan daur ulang sampah agar dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar.

Kata Kunci: merk, produk, kerajinan, daur ulang, sampah

PENDAHULUAN

Klaten darurat sampah merupakan hal yang sangat memerlukan perhatian dari semua pihak. Dinas Pekerjaan Umum dan Energi Sumber Daya Mineral (DPU ESDM) sudah mengalami kesulitan dalam mengatasi masalah sampah. Volume sampah di Klaten mencapai 350 ton per hari. Sedangkan jumlah sampah yang diambil oleh 16 unit truk sampah DPU ESDM hanya 150 ton saja. Truk pengambil sampah yang seharusnya melayani 24 kecamatan di Kabupaten Klaten namun hanya ada 16 unit untuk 12 kecamatan, sehingga tidak dapat berfungsi maksimal. Masyarakat masih dengan mudah membuang sampah di pinggir sungai ataupun tanah kosong. Meskipun sudah ada Peraturan Daerah Kabupaten Klaten No. 11/2011 yang menyatakan bahwa seseorang yang membuang sampah disembarang tempat akan dikenai denda Rp50.000,00, namun belum diterapkan dengan tegas.

Gaya hidup praktis dengan maraknya penggunaan plastik, menjadi salah satu jenis sampah yang perlu dikhawatirkan. Indonesia merupakan negara kedua penyumbang sampah plastik terbanyak didunia (CNN, 2016). Daur ulang merupakan salah satu upaya penyelesaian masalah sampah. Sejak tahun 1970 sudah ada artikel mengenai daur ulang, yang pertama menjadi obyek adalah plastik (Takatori, 2014).

Sekelompok warga di Desa Karanglo Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten merasa prihatin terhadap banyaknya jumlah sampah didaerahnya. Warga desa ini tidak berdiam diri, namun berupaya untuk mendaur ulang sampah plastik menjadi produk menarik. Kelompok pembuat produk daur ulang ini terdiri dari 20 orang. Modal awal Rp225.000,00 hingga sampai sekarang berjalan 3 tahun, jumlah pendapatan mencapai Rp1.000.000,00. Produk ini berupa tas jinjing, tas tangan dan tas laptop. Jenis sampah yang digunakan adalah sampah plastik, digunting kecil-kecil kemudian dibentuk dan dimodifikasi menjadi beberapa jenis tas.

Selama ini warga pengrajin tas daur ulang ini hanya mengenalkan dan menjual produk melalui pertemuan warga kemudian menyebar dari mulut ke mulut disekitar daerah Polanharjo. Produk ini kurang bisa dipasarkan kepada masyarakat luas karena belum memiliki merk. Pengrajin belum memahami pentingnya merk bagi perkembangan penjualan produk yang mereka hasilkan. Pengrajin belum memahami metode pemasaran yang tepat untuk produknya.



Gambar 1.
Sampah plastik digunting kecil



Gambar 2.
Proses Produksi Tas Jinjing

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk dapat membantu warga dalam mengembangkan usaha pengolahan sampah baik pelatihan dan produksi tas daur ulang. Bertambahnya produk daur ulang dapat mengurangi pertambahan sampah plastik dan sekaligus meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Karanglo.

Permasalahan mitra pengabdian masyarakat ini antara lain:

1. Produk belum memiliki merk
2. Produk belum memiliki label yang menarik
3. Area penjualan produk dan jasa pelatihan pengolahan sampah terbatas di wilayah Polanharjo
4. Belum melakukan proses pemasaran
5. Jenis produk masih terbatas

Hasil dari pertemuan dengan warga Desa Karanglo Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten, masalah yang diprioritaskan dalam pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Peningkatan pemahaman pemasaran
2. Penyusunan merk produk
3. Perluasan jaringan pemasaran

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mitra adalah:

1. Pelatihan dan pendampingan pemasaran produk daur ulang
2. Pelatihan dan pendampingan penyusunan merk produk daur ulang.
3. Perluasan jaringan pemasaran

METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini antara lain, mengidentifikasi permasalahan antara tim pengabdian masyarakat dengan mitra, pemberian pengetahuan tentang metode pemasaran yang bisa dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan pentingnya merk bagi produk serta mendampingi mitra dalam penyusunan merk produk.

Identifikasi permasalahan mitra dilakukan dengan metode in depth interview. Pelatihan dan pendampingan metode pemasaran dan merk produk dilakukan aula bank sampah Karanglo. Kegiatan ini dilaksanakan oleh tim pengusul yang memiliki keahlian di bidang pemasaran. Pelatihan dibantu dengan kamera dan mikrofon.

Gambaran ipteks yang akan disampaikan kepada mitra pengabdian masyarakat antara lain:

1. Metode atau Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah upaya dari seorang produsen untuk dapat meningkatkan penjualan suatu produk. Langkah-langkah dari strategi pemasaran yaitu penentuan segmen pasar, penetapan target pasar, dan diferensiasi produk serta penentuan posisi pasar. Strategi pemasaran dijalankan dengan memperhatikan bauran pemasaran atau marketing mix yang sering dikenal dengan 4P. Marketing mix terdiri dari product, price, place dan promotion (Kotler dan Armstrong, 2008).

2. Merk Produk

Basan et al (2013), kesadaran pelaku bisnis tentang merk sangat diperlukan dalam memenangkan persaingan usaha. Merk sebagai penanda atau alat atau simbol untuk membedakan suatu produk dengan produk lainnya. Merk adalah kunci sosial, seperti citra produk, nilai, kenangan dan emosi yang ingin disampaikan oleh suatu produk. Fontefrancesco (2012), menyatakan bahwa merk yang mengandung unsur lokal kedaerahan mempunyai nilai keaslian atau

kekhasan sehingga menarik konsumen. Assiouras et al (2014) menyimpulkan bahwa merk mempengaruhi niat beli konsumen.

3. Jaringan pemasaran

Semakin banyak yang mengetahui aktifitas produksi kerajinan tas daur ulang maka akan meningkatkan jumlah peminat atas produk atau jasa yang ditawarkan.

Target luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah peningkatan pemahaman metode pemasaran dan pentingnya merk produk bagi kelangsungan hidup usaha yang dijalani. Dalam rangka mencapai tujuan kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Karanglo, maka ditempuh langkah-langkah sebagai berikut;

1. Persiapan
2. Identifikasi kondisi dan permasalahan
3. Menyelenggarakan pelatihan, dengan materi:
 - a. Metode pemasaran
 - b. Kegunaan merk produk
 - c. Peningkatan keterampilan, berupa penentuan metode pemasaran, penentuan merk produk
 - d. Perluasan jaringan pemasaran
4. Simulasi penerapan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat bagi pengrajin tas daur ulang telah dilaksanakan dengan lancar. Pelaksanaan kegiatan pada hari Sabtu tanggal 29 April 2017 pukul 08.00 sampai dengan 13.00. Kegiatan ini dihadiri oleh 17 orang pengrajin. Narasumber adalah tim pengusul bernama Aflit Nuryulia Praswati SE, MM sebagai dosen di Universitas Muhammadiyah Surakarta dengan bidang keahlian manajemen pemasaran. Kegiatan dibagi menjadi dua sesi, yaitu:

Pelatihan metode pemasaran.

Metode pemasaran yang dijelaskan kepada para pengrajin yaitu pemasaran on line. Sekarang ini seorang pengusaha akan mendapatkan pelanggan hanya menggunakan media on line. Namun tentunya ada langkah-langkah yang harus dipenuhi, seperti: tata bahasa, lay out, foto, informasi tentang produsen harus jelas. Sebagian pengrajin

telah memiliki alat komunikasi berupa handphone android. Melalui pelatihan metode pemasaran on line, pengrajin dapat memanfaatkan alat telekomunikasinya dengan lebih maksimal. Hasil dari pelatihan metode pemasaran ini adalah pengrajin sepakat untuk melakukan pemasaran on line, melalui pembuatan email klaten.karanglo@gmail.com.

Pelatihan penentuan merk produk.

Merk bagi suatu produk merupakan alat yang digunakan untuk melakukan positioning. Positioning yaitu upaya untuk menanamkan image di benak pelanggan. Merk sering disebut sebagai identitas produk. Penentuan merk menggunakan bahasa yang mudah diingat dan dimengerti. Merk dapat mengandung arti tujuan pembuatan suatu produk. Setelah pelatihan dilakukan pengrajin telah dapat menentukan merk bagi produknya yaitu Oxybag. Penentuan merk ini dilatarbelakangi oleh keinginan pengrajin dengan adanya tas daur ulang sampah maka jumlah sampah berkurang, pemusnahan sampah melalui pembakaran juga berkurang sehingga akan lebih banyak oksigen bagi kehidupan manusia selanjutnya.

Perluasan jaringan pemasaran usaha

Fasilitasi tim pengusul melalui kegiatan kunjungan usaha kecil bagi mahasiswa UMS. Pengrajin tas daur ulang menyajikan proses produksi tas daur ulang dan pengolahan sampah. Bagi pengrajin kegiatan ini berguna untuk memasarkan produk dan jasa pelatihan pengolahan sampah Desa Karanglo. Bagi mahasiswa sebagai bahan motivasi untuk menjaga lingkungan, peluang usaha berbahan baku sampah, meningkatkan minat wirausaha.

Foto dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat pada pengrajin tas daur ulang Karanglo, Polanharjo, Klaten dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan Metode Pemasaran



Gambar 2. Pelatihan Penentuan Merk Produk Tas Daur ulang



Gambar 3. Pengambilan Foto Produk Tas Daur Ulang



Gambar 4. Desain banner dan iklan on line produk tas karanglo



Gambar 5. Kegiatan Jasa Pelatihan Pengolahan Tas Daur Ulang

Keberlanjutan pengabdian masyarakat pada pengrajin tas daur ulang sampah ini perlu dilakukan untuk meningkatkan perkembangan produk melalui penyelesaian masalah pengrajin lainnya. Kegiatan pengabdian lain yang bisa dilakukan adalah peningkatan kualitas produk, inovasi produk, inovasi jasa pelatihan pengolahan sampah, pengemasan produk tas dan lain sebagainya.

DAFTAR REFERENSI

- Assiouras, I., & Liapati, G. (2014). The impact of brand authenticity on brand attachment in the food industry. <http://doi.org/10.1108/BFJ-03-2014-0095>
- Bašan, L., & Lon, D. (2013). IMPACT OF BRAND RECOGNITION ON REINFORCING THE DESTINATION ' S IMAGE, (116), 87–100.
- Philip Kotler & Gary Armstrong. (2008). Prinsip-prinsip Pemasaran, edisi 12. Penerbit Erlangga Jakarta
- Takatori, E. (2015). Material recycling of polymer materials & material properties of the recycled materials, (11), 441–446.
- Valenza, T., & Fontefrancesco, M. F. (n.d.). C rafting the L ocal, 56(3), 89–107. <http://doi.org/10.3167/sa.2012.560306>

PELAKSANAAN FOCUS GROUP DISCUSSION DENGAN PEMERINTAH PROVINSI BANTEN SEBAGAI TAHAP AWAL DALAM RANGKA PENGEMBANGAN DESA WISATA BERBASIS AGROBISNIS KAKAO

Robert La Are

Swiss German University
robert.are@sgu.ac.id

ABSTRAK

Provinsi Banten memiliki potensi wisata yang tidak diragukan lagi, salah satu nya adalah keindahan alam dari Pantai Anyer yang menjadi salah satu daya tarik wisata dan sering menjadi tujuan untuk berlibur oleh masyarakat sekitar ataupun wisatawan domestik, Pantai Anyer ini yang berlokasi di Kabupaten Serang – Banten. Wisatawan domestik berkunjung untuk menikmati keindahan di sepanjang kawasan Pantai Anyer ini. Sejalan dengan pengembangan di sektor pariwisata yang dicanangkan oleh Pemerintah Pusat yang didasari oleh penetapan daerah Tanjung Lesung Sebagai Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) pada tahun 2012, maka Provinsi Banten merasa perlu mengambil langkah-langkah untuk mempercepat pembangunan dan pengembangan kawasan wisata untuk menunjang peluang yang tersedia. Sebagai Universitas yang terletak di dalam daerah Provinsi Banten, Universitas Swiss German (SGU) merasa perlu untuk berpartisipasi dalam hal pengembangan dibidang pariwisata ini. Sebagai tahap awal keterlibatan Universitas Swiss German, melalui Lembaga Pengembangan dan Pengabdian Masyarakat (LPPM-SGU) berinisiatif untuk turut membantu dan menjalin kerja sama dengan Pemerintah Provinsi Banten dengan harapan agar dapat terbentuknya Desa Wisata yang nantinya menjadi proyek percontohan bagi desa-desa lain nya. Adapun metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini dengan menggunakan metode Diskusi Kelompok Terarah, In-depth Interview dan Kungjungan langsung. Tujuan dari metode yang digunakan adalah untuk membahas informasi terkait tentang potensi pariwisata dan kendala yang dihadapi, rencana pengembangan pariwisata kedepannya dan melihat langsung daerah yang nanti akan dikembangkan menjadi Desa Wisata berbasis Agro Bisnis Kakao. Salah satu desa berbasis kakao yang akan dijadikan desa wisata adalah Desa Bandulu, yang terletak di Kecamatan Anyer. Hasil yang didapat sebagai tahapan awal adalah 1) Dibutuhkan adanya pembinaan tentang Sadar Wisata bagi masyarakat Desa Bandulu, Kecamatan Anyer. 2) Dibutuhkan pelatihan dan pembinaan homestay sebagai penunjang aktifitas agrowisata, eduwisata, dan ekowisata.

Kata Kunci: Desa Wisata, Sadar Wisata, Homestay, Agro Bisnis, Destinasi Wisata, Kecamatan Anyer, Usaha Kecil Menengah, Kampung Kakao

PENDAHULUAN

Sebagai salah satu jenis industri yang baru, industri pariwisata terbukti mampu mempercepat pertumbuhan ekonomi dan mampu menyediakan lapangan kerja yang luas, peningkatan penghasilan pendapatan, peningkatan standar hidup serta juga menjadi stimulan bagi sekto-sektor produktif lain nya (Pendit, 2003).

Sektor pariwisata merupakan salah satu sektor yang telah ditetapkan dari lima sektor unggulan atau sektor prioritas pembangunan tahun ini. Dalam hal ini, Kementerian Pariwisata (Kemenpar) memproyeksikan indsutri pariwisata nasional pada tahun 2017 dapat berkontribusi sebesar 13% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional, sector pariwisata ini juga menghasilkan devisa senilai 182 triliun, menyerap 12,4 juta tenaga kerja professional maupun non-profesional, meningkatkan indeks daya saing pada sektor bisnis di bidang penyedia jasa penginapan (hotel/resort/atau sejenis nya, rumah makan dengan merk local maupun internasional, total jumlah kunjungan 15 juta wisatawan manca negara (wisman) dan 265 juta wisatawan domestic (wisdom). Adapun target Kemenpar pada tahun 2019 adalah membidik kunjungan wisatawan mancanegara sebesar 20 juta dan 275 juta untuk wisatawan domestik.

Pertumbuhan kunjungan wisatawan ini pun harus diiringi dengan ketersediaan akomodasi, fasilitas penunjang serta infrastruktur yang memadai. Karena pariwisata itu sendiri di definisikan sebagai suatu system yang saling terkait antara wisatawan dan jasa terkait yang disediakan serta dimanfaatkan seperti fasilitas, atraksi, transportasi dan akomodasi untuk menyokong kegiatan wisata itu sendiri. (Fannel, 2003). Kemenpar pun menargetkan pembangunan 100 ribu homestay pada desa wisata hingga tahun 2019 mendatang. (Hiramsyah Sambudhi Thaib, Ketua Percepatan Pembangunan Destinasi Pariwisata Prioritas Kemenpar). Juga didasari oleh PP No. 6 Tahun 2016 tentang penetapan kawasan Tanjung Lesung yang berada di Provinsi Banten, sebagai salah satu dari 10 Destinasi Prioritas Baru.

Sejalan dengan hal ini, Universitas Swiss German melalui Lembaga Pengembangan Pengabdian Masyarakat (LPPM-SGU) memiliki kepedulian serta ingin berkontribusi untuk berperan serta dalam pengembangan desa wisata melalui penerapan sadar wisata serta pelatihan pengelolaan homestay di Desa Bandulu, Kecamatan Anyer, Banten yang nantinya dapat menghasilkan pendapatan tambahan bagi masyarakat sekitarnya dan juga sebagai pendukung destinasi wisata Pantai Anyer.

PERMASALAHAN

Sesuai dengan tujuan pengembangan yang di inginkan oleh Pemerintah Provinsi Banten, bahwa pengembangan di Desa Bandulu ini nantinya akan mencakup kepada aspek pengembangan Agrowisata, Eduwisata dan Ekowisata yang akan mendukung destinasi wisata Pantai Anyer dan sekitarnya maka diperlukannya partisipasi dari masyarakat penduduk di Desa Bendulu untuk ikut bersama-sama mengembangkan serta melestarikan pariwisata yang sudah terkenal di kawasan ini.

Tingkat perekonomian masyarakat di Desa Bandulu ini juga masih rendah, kondisi ini memberikan gambaran terhadap lemahnya pemberdayaan potensi masyarakat untuk turut serta menjaga keberlangsungan pariwisata itu sendiri, dengan mengikuti pelatihan sadar wisata dan pelatihan pengelolaan *homestay* masyarakat dibekali dengan berbagai pengetahuan dan keterampilan yang bersifat aplikatif agar mampu bertahan memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

Sumber daya masyarakat yang dalam hal ini adalah Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) yang berada di Desa Bandulu yang minim akan pengetahuan tentang pariwisata itu sendiri, serta pengembangan desa wisata yang didalam nya terdapat unsur sadar wisata dan pembinaan Homestay baik secara kualitas maupun kuantitas. Sejauh ini GAPOKTAN hanya terfokus kepada penjualan cinderamata saja, sedangkan peluang terciptanya berbagai aktifitas wisata yang berkesinambungan dapat dicapai melalui keterampilan dan pengetahuan dibidang pariwisata khususnya.

Untuk menjadi masyarakat peduli pariwisata, setiap individu masyarakat di Desa Bandulu yang berkecimpung dalam kegiatan pariwisata ini haruslah memiliki kesadaran betapa penting nya program sadar wisata ini, kurangnya kesadaran dan peran masyarakat setempat menjadikan kendala terhadap pengembangan pariwisata di Desa Bandulu, maka diperlukan nya pelatihan akan sadar wisata dengan tujuan agar masyarakat lebih peduli dan dapat berperan sebagai pelaku pariwisata pada desa nya masing-masing.

METODE

Metode yang digunakan oleh Universitas Swiss German bersama dengan Instansi terkait sebagai langkah awal adalah sebagai berikut:

Focus Group Discussion.

Adalah diskusi kelompok terarah yang bertujuan mengumpulkan informasi mengenai suatu permasalahan yang sangat spesifik (Irwanto, 2007). Dalam kegiatan ini Universitas Swiss German menginisiasi serta mengundang beberapa pihak/instansi terkait dalam membahas informasi seputar permasalahan yang dihadapi seperti Dinas Pariwisata Provinsi Banten, Dinas Perhutanan dan Perkebunan Provinsi Banten, Perwakilan Kamar Dagang Indonesia (KADIN) Provinsi Banten, Ikatan Kartini Profesional Indonesia (IKAPRI) Provinsi Banten, serta perwakilan Masyarakat Agrikultur Provinsi Banten. FGD ini telah dilaksanakan pada hari Rabu, 14 Juni 2017 bertempat di Gedung Sekretariat KADIN Provinsi Banten.



Gambar 1. Pelaksanaan Focus Group discussion
Sumber: Dokumen Pribadi

In-depth Interview.

Bertujuan mendengarkan langsung info seputar permasalahan pengembangan desa wisata dari masyarakat dan Perwakilan Instansi terkait.

Kunjungan ke Desa Bandulu, Kecamatan Anyer-Banten.

Dalam kunjungan ini, Universitas Swiss German melihat langsung ke lokasi Desa Bandulu yang menjadi salah satu desa prioritas pengembangan desa wisata di Kecamatan Anyer, yang dimana Desa Bandulu ini memiliki potensi berupa Kampung Kakao, kampung yang menjadi sentra pusat dari penanaman dan pembudidayaan coklat atau kakao. Kampung kakao di Desa ini memiliki gambaran umum sebagai berikut:



Gambar 2. In-depth Interview dan Kunjungan ke Kampung Kakao.

Sumber: Dokumen Pribadi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Diskusi Fokus Terarah

Diskusi dilakukan oleh dilakuka oleh perwakilan LPPM – SGU dengan beberapa Intansi Pemerintahan Provinsi Banter, dengan hasil yang disepakati adalah sebagai berikut:

Rencana melakukan pengembangan yang meliputi 3 aspek yaitu Agrowisata, Eduwisata, dan Ekowisata.

Rencana melakukan pelatihan tentang Sadar Wisata serta pembinaan Homestay. Maksud dan tujuan dari pelatihan ini agar dapat menumbuhkan semangat untuk melakukan pengembangan pariwisata, khususnya desa wisata yang nantinya menjadi faktor penunjang dalam pengembangan 3 aspek di atas khususnya di Desa Bandulu yang terkenal sebagai Kampung Kakao.

Waktu Pelaksanaan Diskusi:

Hari/Tanggal : Rabu, 14 Juni 2017

Pukul : 09.00 – 11.30

Tempat : Kantor Sekretarian KADIN Provinsi Banten.

Tabel 1, Para Peserta Diskusi Group Terarah ini adalah:

No	Nama	Jabatan
1	Dr. Evita Legowo	Direktur LPPM-SGU
2	Dr. Kholis A. Audah	Wakil Ketua LPPM-SGU
3	Dr. Nila K. Hidayat	Dekan Fakultas Bisnis Administrasi Humaniora - SGU
4	Robert La Are, M. Par	Ketua Pelaksana PKM-CSR Desa Wisata
5	Ir. H. Agus M. Tauchid	Ka. Dinas Perhutanan Provinsi Banten
6	Ir. Eneng Nurchayati	Ka. Dinas Pariwisata Provinsi Banten
7	Ir. Hj. Egi Djanuiswati	Wakil Ketua KADIN Banten
8	Sri Windarti	Sekretaris IKAPRI Banten
9	Maman S. Wardi	Sekretaris Masyarakat Agribisnis dan Agroindustri Indonesia, Provins Banten

SIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat (PKM) oleh Tim LPPM – SGU ini akan membantu pengembangan, pengelolaan dan pembinaan desa wisata khususnya di Provinsi Banten yang mengedepankan 3 sektor yaitu Agrowisata, Eduwisata dan Ekowisata dengan melaksanakan metode diskusi grup terarah (Focus Group Discussion) sebagai langkah awal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada seluruh instansi terkait yang mendukung program pengabdian kepada masyarakat ini khususnya Dinas Kehutanan Provinsi Banten, Dinas Pariwisata Provinsi Banten, KADIN Banten, IKAPRI Banten, dan Perwakilan Masyarakat Agribisnis dan Agroindustri Indonesia Provinsi Banten.

Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Tim LPPM – SGU yang telah membantu mensukseskan program ini.

DAFTAR REFERENSI

- Cooper, Chris. 1993. *Tourism: Principles and Practice*. Pitman Publishing, London. First Edition
- Cooper, Chris. 1998. *Tourism: Principles and Practice*. Pitman Publishing, London. Second Edition
- Christie Mill, Robert. 1990. *Tourism: The International Business*, England: Longman.
- Inskeep, Edward. 1991. *Tourism Planning: An Integrated and Sustainable Development Approach*. New York: Van Nostrand Reinhold.
- Koutoulas, Dimitris, 2006. *“Understanding The Tourist Product”*. Journal of International Tourism. University of Macedonia, Thessaloniki, Greece.
- Urmila dewi, Made Heny, (2013). Pengembangan Desa Wisata Berbasis Partisipasi Masyarakat Lokal di Desa Jatiluwih Tabanan, Bali. *Jurnal KAWISTARA*, Vol 3 No. 12, Agustus 2013 Halaman 117-226
- Zakaria, Faris & Supriharjo, Rima Dewi, (2014) Konsep Pengembangan Kawasan Desa Wisata di Desa Bendungan Kecamatan Pakong. *Jurnal Teknik POMITS*, Vol. 3 No. 2 2014) 2337-3520 (2301-9271 Print)

MODEL PEMBERDAYAAN KARANG TARUNA DI KECAMATAN PAKAL DAN KECAMATAN BENOWO SURABAYA DALAM RANGKA PENYIAPAN GENERASI MUDA INDONESIA YANG KOMPETITIF

Taufiqurrahman, Fitra Mardiana, Trisa Indrawati

Universitas Wijaya Putra
taufiqurrahman@uwp.ac.id

ABSTRAK

Karang Taruna, termasuk mereka yang ada di Kecamatan Pakal dan Kecamatan Benowo Surabaya, memiliki peran yang sangat strategis dalam rangka menyiapkan generasi muda Indonesia yang berkualitas di masa depan. Terlebih dengan berlakunya Masyarakat Ekonomi ASEAN, tantangan generasi muda Indonesia semakin kompleks dan kompetitif. Berangkat dari fenomena tersebut, adanya pemberdayaan karang taruna melalui upaya penguatan kepemimpinan sangat dibutuhkan sekali. Kegiatan ini ditujukan untuk membantu pengembangan dan pemberdayaan karang taruna sehingga keberadaannya benar-benar memberikan manfaat yang optimal bagi masyarakat di sekitarnya di tengah-tengah perubahan besar yang berlangsung. Metode pemberdayaan dilakukan dalam bentuk penyuluhan, pelatihan dan pendampingan yang diorientasikan pada pemenuhan dimensi kognitif, afektif dan psikomotor. Hasil pemberdayaan menunjukkan bahwa Karang Taruna Kec. Pakal dan Kec. Benowo, Surabaya saat ini lebih memiliki kesadaran yang tinggi akan eksistensi dirinya di tengah-tengah masyarakat dan perubahan, empati terhadap sesama dan lingkungan, keberanian berkreasi dan berinovasi dan memiliki ketrampilan menggerakkan dan mengelola organisasi

Kata kunci: Pemberdayaan, Kepemimpinan, Wirausaha

PENDAHULUAN

Karang Taruna merupakan wadah pengembangan generasi muda nonpartisan yang bergerak di bidang kesejahteraan sosial (Peraturan Menteri Sosial, 2010). Wadah generasi muda ini tumbuh atas dasar kesadaran dan rasa tanggung jawab sosial dari, oleh dan untuk masyarakat, khususnya generasi muda di wilayah desa/kelurahan atau komunitas sosial sederajat. Sebagai organisasi sosial kepemudaan, Karang Taruna merupakan wadah pembinaan dan pengembangan serta pemberdayaan dalam

upaya mengembangkan kegiatan ekonomis produktif dengan pendayagunaan semua potensi yang tersedia dilingkungan, baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam yang telah ada. Karenanya, Karang Taruna memiliki peran yang sangat strategis dalam rangka menyiapkan generasi muda Indonesia yang berkualitas di masa depan (Taufiqurrahman, Januari 2014). Eksistensi karang taruna merupakan ujung tombak yang signifikan dalam dinamika pembangunan nasional yang dilaksanakan saat ini dan ke depan.

Suatu kenyataan yang tidak bisa dipungkiri bahwa tidak sedikit di antara generasi muda Indonesia saat ini terjebak dan atau terlibat dalam kejahatan-kejahatan dan atau pelanggaran-pelanggaran yang seharusnya tidak perlu dilakukan. Penyalahgunaan narkoba, *trafficking*, pemerkosaan, tawuran massal dalam prakteknya banyak melibatkan generasi muda. Perkelaian remaja secara massal saat ini bukanlah hal yang aneh. Dalam tahun 2013 ini saja, perkelaian massa yang melibatkan kaum muda sudah sering kali terjadi. Kejadian terakhir yang melibatkan dua kelompok remaja terjadi di depan Kantor Kelurahan Penggilingan, Cakung Jakarta Timur pada tanggal 14 April 2013. (<http://jakarta.okezone.com/read/2013/04/14/500/791231/terlibat-perkelahian-pelajar-16-tahun-tewas-bersimbah-darah>, diunduh tanggal 15 Mei 2013). Wakil Kepala Polresta Yogyakarta, AKBP Agustimus, memberikan data yang cukup memprihatinkan bahwa perkelaian antar pemuda, khususnya di kalangan pelajar di Yogyakarta hingga Mei 2013 berjumlah 5 (lima) kasus. Angka ini dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, yaitu tahun 2011 sejumlah 9 kasus dan 2012 sejumlah 5 (lima) kasus menunjukkan peningkatan yang signifikan. Hal ini mengingat masih baru limabulan saja sudah terjadi 5 (lima) kasus. (<http://m.koran-sindo.com/node/316574> tanggal 13 Mei 2013, diunduh tanggal 20 Mei 2013).

Penelitian terhadap 700 siswa dari beberapa SMP di Surabaya pada September – Nopember 2011 menunjukkan hasil yang memprihatinkan bagi segenap orang tua, di mana 45 persen remaja SMP di Surabaya menganggap gaya berpacaran tanpa melakukan hubungan badan merupakan bukan hal yang menarik (Suarakawan.com, 31 Desember 2011). Demikian halnya dengan Narkoba, dari waktu ke waktu jumlah pengguna Narkoba di Indonesia tidak mengalami penurunan, justru sebaliknya meningkat secara signifikan. Data dari Badan Narkotika Nasional menunjukkan bahwa tahun 2004 pengguna narkoba sejumlah 3,2 juta orang, tahun 2008 sejumlah 3,6 juta orang dan tahun 2010 sejumlah 3,8 juta orang (Media Indonesia, 14 Februari 2012). Dari sejumlah pengguna narkoba tersebut, 40 % adalah berstatus pelajar/mahasiswa dan 60 % adalah berstatus non-pelajar/mahasiswa.

Fakta sebagaimana terurai di atas akan menjadi permasalahan bangsa yang serius bila tidak direspon mulai saat ini. Karang Taruna sebagai kelompok masyarakat potensial di masa depan akan tidak bermakna eksistensinya dalam spektrum pembangunan nasional apabila tidak ada upaya strategis dalam pengembangannya. Karang Taruna pada gilirannya hanya akan menjadi rintangan dan hambatan tersendiri dalam pelaksanaan pembangunan yang sedang dan akan dilaksanakan secara berkesinambungan.

Demikian halnya dengan Karang Taruna yang ada di Kecamatan Pakal dan Kecamatan Benowo, Kota Surabaya, kedua Karang Taruna ini juga harus mendapatkan perhatian dalam pengembangan dan pemberdayaannya. Hal ini mengingat pemberdayaan kedua karang taruna tersebut memiliki makna yang strategis dalam dinamika pembangunan nasional di Surabaya karena letaknya berada di wilayah bagian barat (Surabaya Barat) yang notabene merupakan wilayah pengembangan kota Surabaya saat ini.

Pengembangan kota Surabaya saat ini dan ke depan diarahkan ke wilayah Surabaya Barat (termasuk di dalamnya adalah Kecamatan Pakal dan Benowo) dapat dilihat dari berbagai fakta obyektif. *Kesatu*, dibangunnya gedung-gedung fasilitas umum, di antaranya adalah Rumah Sakit Umum Daerah (RSUD) Bhakti Dharma Husada di Kecamatan Benowo dan Gelora Bung Tomo di Kecamatan Pakal. *Kedua*, dikembangkannya pemukiman-pemukiman baru baik elit maupun sederhana oleh pengembang-pengembang ternama, di antaranya group Ciputra. *Ketiga*, akan direalisasikannya *West Inner Ring Road* (WIRR) dan *West Outer Ring Road* (WORR) yang menghubungkan Jalan Tol Surabaya-Gresik dan Jalan Tol Surabaya-Mojokerto menjadikan wilayah yang prospektif. Gejolak pembangunan tersebut menunjukkan betapa pentingnya kedua kecamatan tersebut sebagai penyangga pembangunan kota Surabaya di wilayah Surabaya Barat saat ini dan di masa depan.

Pembangunan dan pengembangan tersebut tidak memiliki makna yang signifikan apabila dalam pelaksanaannya tidak melibatkan potensi generasi mudanya. Mereka yang notabene merupakan kelompok Karang Taruna hanya ditempatkan sebagai obyek pembangunan, bukan sebagai subyek pembangunan. Akibatnya, mereka akan semakin “termarjinalkan” atau terpinggirkan dalam hiruk pikuk dinamika pembangunan yang tengah berjalan ini. Mereka terasing dalam kehidupannya sendiri. Kondisi ini pada gilirannya akan menimbulkan eksese negatif bagi masyarakat setempat.

Tindakan-tindakan kriminal baik dalam skala kecil maupun skala besar tidak bisa dihindari. Hal ini, tentunya, menjadi “kontra produktif” bagi pelaksanaan

pembangunan itu sendiri. Pembangunan wilayah Surabaya Barat yang diharapkan bisa menciptakan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakatnya justru menimbulkan keresahan sosial.

Secara organisatoris, keberadaan Karang Taruna di kedua kecamatan ini “*jauh panggang dari api*” sebagai wadah pengembangan generasi muda nonpartisan yang bergerak di bidang kesejahteraan sosial. Keberadaan Karang Taruna baik di Kecamatan Pakal maupun Kecamatan Benowo, Surabaya tidak menampakkan adanya tanda-tanda kehidupan. Laksana pepatah “*hidup enggan, mati tak mau*”, adanya mereka di tengah-tengah masyarakat di kedua kecamatan tersebut sama dengan tidak adanya, dalam arti kurang memberikan manfaat yang optimal bagi lingkungannya.

Karang Taruna di dua kecamatan tersebut sama-sama tidak memiliki program kerja yang terkonsep. Sebagaimana organisasi Karang Taruna pada umumnya, aktifitas mereka bersifat sporadis, yaitu baru nampak ada ketika menjelang perayaan nasional dalam rangka memperingati Hari Ulang Tahun Kemerdekaan Republik Indonesia. Mereka dengan suka cita bekerja sama dan bahu membahu mempersiapkan dan melaksanakan berbagai lomba dan aktifitas untuk memeriahkan seremonial 17 Agustusan yang telah menjadi budaya nasional. Namun demikian, eksistensi mereka lambat laun redup dan hilang dari derap nadi kehidupan masyarakat yang terus berjalan pasca penyelenggaraan momen nasional tersebut.

Baik Karang Taruna di Kecamatan Benowo maupun Kecamatan Pakal sama-sama tidak memiliki program kerja yang terkonsep. Mereka sama-sama tidak memiliki aktifitas keorganisian yang terstruktur, yaitu tidak ada pertemuan/rapat rutin pengurus, baik mingguan, bulanan ataupun tahunan. Sebagaimana organisasi Karang Taruna pada umumnya, aktifitas mereka bersifat sporadis, yaitu baru nampak ada ketika menjelang perayaan nasional dalam rangka memperingati Hari Ulang Tahun Kemerdekaan Republik Indonesia.

Mereka dengan suka cita bekerja sama dan bahu membahu mempersiapkan dan melaksanakan berbagai lomba dan aktifitas untuk memeriahkan seremonial 17 Agustusan yang telah menjadi budaya nasional. Namun demikian, eksistensi mereka lambat laun redup dan hilang dari derap nadi kehidupan masyarakat yang terus berjalan pasca penyelenggaraan momen nasional tersebut.

Berdasarkan kondisi obyektif tersebut di atas, maka permasalahan mendasar yang dihadapi oleh Karang Taruna di Kecamatan Pakal dan Kecamatan Benowo,

Surabaya dapat dikualifikasikan dalam 3 (tiga) dimensi, yaitu dimensi kognitif, affektif dan psikomotor sebagai berikut :

Tabel 1: Permasalahan Karang Taruna Dalam Dimensi Kognitif, Afektif dan Psikomotor

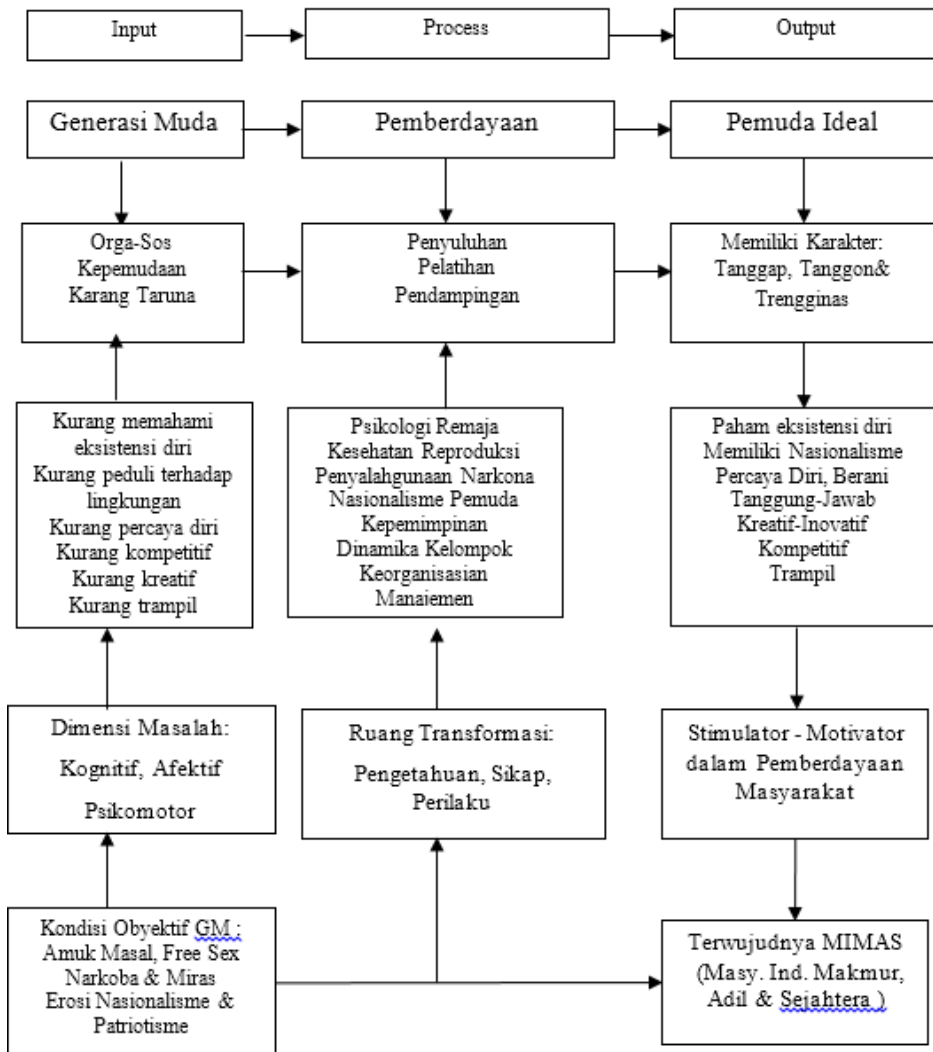
NO.	DIMENSI	PERMASALAHAN
1	Kognitif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya kesadaran tentang arti penting keberadaan mereka sebagai generasi muda di tengah-tengah perubahan yang tengah berlangsung 2. Kurangnya pemahaman tentang arti penting organisasi Karang Taruna sebagai wadah pengembangan generasi muda nonpartisan dalam peningkatan kesejahteraan sosial 3. Kurangnya pengetahuan tentang kepemimpinan dan manajemen keorganisasian
2	Afektif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya kepedulian dan kepekaan terhadap persoalan-persoalan kemasyarakatan yang berkembang 2. Kurangnya keberanian untuk melakukan hal-hal yang baru 3. Kurangnya keberanian untuk memikul tanggung-jawab yang lebih besar
3	Psikomotor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya kemampuan dan ketrampilan untuk menggerakkan orang lain pada suatu tujuan tertentu 2. Kurangnya kemampuan dan ketrampilan untuk mengelola suatu organisasi 3. Kurangnya kemampuan dan ketrampilan berkomunikasi di depan publik

Pengembangan potensi yang dilakukan kepada kedua Karang Taruna tersebut lebih diorientasikan pada upaya perubahan *mindset* anggota Karang Taruna. Melalui kegiatan ini diharapkan mereka memiliki kesadaran tentang arti penting kebersamaan, persaudaraan dan kecintaan terhadap bangsa dan negara melalui wadah organisasi Karang Taruna. Adanya perubahan cara pandang pada diri anggota Karang Taruna tersebut sebagai modal utama dalam rangka mencetak calon pemimpin bangsa di masa depan dengan karakter kepemimpinan wirausaha (*entrepreneurial leadership*), yang kreatif, inovatif, mandiri dan bertanggung-jawab. Generasi muda dalam wadah organisasi Karang Taruna diharapkan tidak hanya menjadi pelengkap dan/atau obyek dalam gerak dinamika pembangunan yang ada, tetapi menjadi subyek yang terlibat secara langsung dalam perencanaan dan pelaksanaan pembangunan.

METODE

Pengembangan dan pemberdayaan generasi muda dalam wadah organisasi Karang Taruna di Kecamatan Benowo dan Kecamatan Pakal, Surabaya ini dilakukan dalam bentuk penyuluhan, pelatihan dan pendampingan. Penyuluhan dan pelatihan yang dilakukan diorientasikan pada upaya pemenuhan dimensi kognitif, afektif dan

psikomotor. Dengan demikian diharapkan melalui pelatihan-pelatihan yang dilaksanakan, generasi muda yang tergabung dalam wadah organisasi Karang Taruna memiliki kesadaran yang tinggi akan eksistensi dirinya di tengah-tengah masyarakat dan perubahan, empati terhadap sesama dan lingkungan, keberanian berkreasi dan berinovasi dan memiliki ketrampilan menggerakkan dan mengelola organisasi.



Gambar 1. Gambaran Transfer Ipkteks dalam Pemberdayaan Karang Taruna

Sumber: Diolah dari pelaksanaan IbM Karang Taruna UWP 2014

Materi penyuluhan dan pelatihan di antaranya adalah : (1) Nasionalisme Pemuda di Era Global; (2) Membangun Keluarga Sejahtera; (3) Upaya Mencegah Tindak Pidana Korupsi; (4) Kepemimpinan Kreatif, Kewirausahaan; (5) *Success Story*; (6) Problem Solving; dan (7) Teknik Diskusi.

Teknik penyampaian materi dalam rangka pemberdayaan Karang Taruna ini dilakukan dengan model ceramah, tanya-jawab, permainan dan simulasi sebagaimana terurai dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3: Metode Pemberdayaan Karang taruna di Kecamatan Pakal dan Kecamatan Benowo, Surabaya

Metode	Materi	Teknik
Penyuluhan	1. Nasionalisme Pemuda di Era Global	1. Ceramah
	2. Membangun Keluarga Sejahtera	2. Tanya-Jawab
	3. Upaya Mencegah Terjadinya Tindak Pidana Korupsi	
	4. <i>Success Story</i>	
Pelatihan	1. Kepemimpinan Kreatif	1. Ceramah
	2. Kewirausahaan	2. Tanya-Jawab
	3. Problem Solving	3. Simulasi
	4. Metode Diskusi	
Outbound		1. Permainan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan perencanaan awal, pemberdayaan Karang Taruna ini dilakukan secara bertahap melalui kegiatan penyuluhan, pelatihan dan outbound yang kesemuanya mengarah pada penguatan sikap mental dan ketrampilan kepemimpinan wirausaha. Kegiatan penyuluhan lebih diorientasikan pada pembentukan cara pandang generasi muda tentang arti penting keberadaan mereka dalam dinamika masyarakat yang selalu berubah dan berkembang. Cara pandang mereka dalam melihat permasalahan yang berkembang juga harus berubah. Bila ini tidak dilakukan, maka mereka sendiri yang akan ditinggal oleh perubahan itu sendiri.

Perubahan yang menyangkut aspek kognitif ini dilakukan lebih dahulu sebelum masuk pada materi-materi yang bersifat psikomotor maupun afektif. Sekalipun demikian, disadari penuh bahwa materi-materi yang disajikan pada kegiatan ini tidak bisa dibatasi secara tajam mana yang bersifat kognitif, mana yang bersifat afektif dan mana yang bersifat psikomotor. Karena pada prinsipnya kesemua materi yang disajikan dalam program ini mengandung ketiga aspek tersebut, yaitu kognitif,

afektif dan psikomotor. Beberapa materi penyuluhan ini di antaranya adalah: 1) Wawasan Kebangsaan; 2) Kepemimpinan Kreatif; 3) Karakter & Kepemimpinan Wirausaha; dan 4) Success Story “Meraih Kesuksesan Berwirausaha”.

Dalam rangka menunjang ketrampilan mereka untuk mengorganisasikan kepentingan dan kebutuhan mereka, materi yang menunjang aspek psikomotor diberikan dalam sesi pelatihan kepemimpinan. Materi-materi ini dimaksudkan agar mereka memiliki kemampuan dan ketrampilan sebagai seorang pemimpin. Dengan adanya materi-materi psikomotorik ini, diharapkan mereka tidak canggung dan percaya diri untuk bias menjalankan dan menghidupkan roda organisasi. Beberapa materi psikomotorik ini di antaranya adalah: 1) Dinamika Kelompok; 2) Metode Diskusi; 3) Problem Solving; 4) Teknik Komunikasi; dan 5) Simulasi.

Sedangkan materi-materi yang bersifat afektif yang diorientasikan untuk membentuk sikap mental mereka disajikan dalam bentuk Outbound. Materi-materi yang disajikan dalam outbound ini sangat berarti bagi mereka agar mereka memiliki sikap tanggung-jawab, toleransi, peduli terhadap lingkungan dan kebersamaan. Apalah artinya kecerdasan intelektual yang tinggi yang dimiliki seseorang dan ketrampilan teknis yang tinggi jika tidak diimbangi dengan sikap mental yang baik. Kecerdasan dan ketrampilan yang dimiliki tersebut justru akan meresahkan dan menyengsarakan bagi lainnya. Hal ini karena mereka kurang memiliki sikap tanggungjawab, kepedulian dan kebersamaan. Beberapa materi afektif ini dilakukan dalam bentuk game-game, di antaranya adalah : 1) *Human Bridge*; 2) *Laser Trap*; 3) *Trush Fall*; 4) *Ballon Volley*; 5) *Care & Share*; 6) *Transfer Flour*; 7) *Shooting Target*; dan (8) *Erecting Flag*.

Kegiatan pemberdayaan dengan format penyuluhan, pelatihan & outbound dilaksanakan selama kurang lebih 3 (tiga) bulan. Kegiatan penyuluhan dilakukan dengan model ceramah dan tanya-jawab dengan mendatangkan narasumber sesuai dengan keahliannya masing-masing. Kegiatan pelatihan & outbound lebih banyak dilakukan dengan pola permainan, simulasi dan eksplorasi.

Materi penyuluhan pertama adalah “**Dinamika Kelompok**” yang dipandu langsung oleh Penulis Utama sebagai Ketua Tim Pelaksana. Materi ini dimaksudkan agar para peserta yang berangkat dari dua kecamatan yang berbeda, bisa lebih mengenal satu sama lain, tumbuh kebersamaan dan keakraban satu sama lain. Dengan mengelompokkan mereka berdasarkan nomor urut 1-4, peserta terbentuk menjadi 4 kelompok. Selanjutnya, di masing-masing ke kelompok, mereka diminta mengurutkan posisi berdasarkan pada urutan usia, berdasarkan awalan abjad masing-masing nama peserta. Selanjutnya masing-masing peserta diminta untuk memperkenalkan

teman yang ada di sebelahnya, demikian seterusnya sehingga semua peserta diperkenalkan dalam permainan ini. Dengan demikian, suasana beku yang terjadi di awal pertemuan sudah mulai mencair. Kondisi ini sangat penting untuk pertemuan selanjutnya, mereka diharapkan sudah tidak duduk pada kelompoknya dari kecamatan yang sama, tetapi sudah berbaur dan menyatu yang tidak mempedulikan dari kecamatan mana, yang penting sudah kenal satu sama lain.

Materi kedua adalah “**Kepemimpinan Kreatif**” yang disampaikan secara langsung oleh Ketua Tim Pelaksana IbM, Dr. Taufiqurrahman, SH, M.Hum. Materi ini diharapkan bisa membuka cakrawala pemikiran peserta tentang arti penting Kepemimpinan Kreatif bagi organisasi karang taruna. Apa esensi dari Kepemimpinan Kreatif dan bagaimana penerapannya dalam kehidupan organisasi. Seorang pemimpin dituntut untuk memiliki kreatifitas dalam rangka menumbuhkan semangat berorganisasi. Seorang pemimpin tidak boleh menyerah pada kondisi yang ada, dia harus berani berkreasi dalam upaya mengatasi permasalahan yang dihadapi. Dia harus berani keluar dari lingkungan yang membatasi pemikirannya selama ini.

Materi ketiga adalah “**Karakter & Kepemimpinan Wirausaha**”. Materi ini disampaikan oleh Bapak Kholiq Yakin, SH dari Buisness Development Center (BDC) Kamar Dagang & Industri (Kadin) Propinsi Jawa Timur. Materi ini dimaksudkan agar peserta mengetahui karakter-karakter utama yang melekat pada diri seorang wirausaha. Beberapa di antara karakter utama wirausaha adalah memiliki keberanian, kreatif, inovatif dan tidak mudah putus asa. Karakter utama yang melekat pada diri seorang wirausaha dapat diteladani dan diterapkan dalam perspektif kepemimpinan karang taruna. Karang taruna sebagai pelopor dan motivator sesama kaum muda di lapisan yang paling bawah di kelurahan atau desa masing-masing diharapkan dapat menerapkan kepemimpinan wirausaha melalui peneladanan karakter-karakter utama yang melekat wirausaha.

Materi keempat adalah “**Success Story**”. Melalui materi ini, mereka akan mendapatkan pengalaman yang berharga dari pengusaha muda yang sukses merambah bisnis dari kecil, yaitu Sdr. Tririan Arianto. Dengan keuletan, kegigihan berusaha dan keterbukaan untuk menerima hal-hal baru, mantan jebolan STT Bandung ini memberanikan diri meninggalkan pekerjaan di bidang Teknologi Informasi masuk dalam belantara Wirausaha. Bidang yang digeluti adalah pengelolaan Jamur. Berkat ketekunan dan keuletannya tersebut, saat ini Rian memiliki gerai di Surabaya, Gresik dan Malang.



Gambar 1: Dr. Taufiqurrahman, S.H., M.Hum menyerahkan cenderamata kepada Tririan Arianto, pengusaha olahan jamur

Dalam rangka pembentukan sikap mental kepemimpinan wirausaha (*entrepreneurial leadership*), para peserta diberi materi pelatihan dalam bentuk outbound. Kegiatan outbound dilaksanakan selama 2 hari, yaitu hari Sabtu-Minggu. Kesemua materi yang disajikan dalam outbound ini dalam bentuk permainan-permainan, Narasumber outbound dipandu langsung oleh instruktur profesional dalam pengelolaan outbound dari Tips Indonesia.

Pelaksanaan outbound sendiri dilakukan di Kota Batu, tepatnya di Cuban Rondo. Dipilihnya tempat ini untuk pembentukan sikap mental kepemimpinan sangat tepat mengingat fasilitas yang tersedia sangat representatif. Waktu perjalanan yang dibutuhkan dari kampus menuju tempat pelaksanaan kurang lebih 3,5 jam. Rasa kebersamaan di antara mereka semakin meningkat melalui aktifitas ini. Selama dalam perjalanan tersebut mereka berinteraksi satu sama lain.

Materi outbound dalam bentuk permainan di antaranya adalah: 1) *Human Bridge*; 2) *Laser Trap*; 3) *Trush Fall*; 4) *Ballon Volley*; 5) *Care & Share*; 6) *Transfer Flour*; 7) *Shooting Target*; dan 8) *Erecting Flag*.



Gambar 2: Para Peserta berfoto bersama di lokasi pelaksanaan outbound di Batu
Permainan pertama, yaitu *"Human Bridge"*. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu: teamwork, menumbuhkan jiwa rela berkorban untuk keberhasilan bersama, keterbukaan dan kejujuran.



Gambar 3: Permainan *"Human Bridge"*, membangun kerjasama yang baik dan menumbuhkan jiwa rela berkorban

Permainan kedua, yaitu “*Laser Trap*”. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu : hati-hati, kejujuran, komunikasi, mengikuti prosedur, kerjasama, yakin, motivasi dan komunikasi.



Gambar 4: Permainan “*Laser Trap*”, melatih komunikasi dan ketataan terhadap prosedur

Permainan ketiga “*Trust Fall*”. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu : melatih keberanian diri dan team, melatih kepercayaan diri dan orang lain, melatih kerjasama (teamwork), membentuk tim yang solid, melatih untuk mematuhi Standard Operating Procedure, dan melatih tanggungjawab.



Gambar 5 : Permainan “*Trust Fall*”, melatih kepercayaan diri & orang lain dan melatih tanggung-jawab

Permainan keempat “*Ballon Volley*”. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu : melatih leadership, kedisiplinan, kerjasama, kepatuhan dan kejujuran, strategi dan berbagai hak dan kewajiban ketika bekerja dalam sebuah tim, memahami strategi agar selalu menjadi pemenang, melatih keseimbangan agar hati-hati dan keberanian mengambil keputusan.



Gambar 6. Permainan “*Ballon Volley*”, melatih kedisiplinan, kerjasama, strategi dan kepatuhan

Permainan kelima “*Care & Share*”. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu : melatih keikhlasan berkorban demi kesuksesan bersama, melatih strategi, melatih membuat planning, melatih semangat juang untuk tujuan bersama dan melatih job description.



Gambar 7 : Permainan “*Care & Share*”, melatih strategi dan perencanaan

Permainan keenam “*Transfer Flour*”. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu: melatih keikhlasan bekerjasama, melatih pembagian job-description, melatih kesabaran berproses untuk meraih kesuksesan, melatih kerjasama dan mematuhi Standard Operating Procedure.

Permainan ketujuh “*Shooting Target*”. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu: fokus dalam tujuan hidup dan cita-cita dan menjadikan hidup tidak berjalan sia-sia.

Permainan kedelapan “*Rope Bridge*”. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu: melatih planning, melatih kerjasama, melatih kesiapan dalam menanggung resiko, melatih keberanian, melatih ketangkasan dan kecepatan serta melatih kehati-hatian.



Gambar 8: Permainan “*Trasfer Flour*”, melatih keikhlasan ekerjasama dan kesabaran berproses untuk meraih kesuksesan

Permainan kesembilan “*Erecting Flag*”.. Melalui permainan ini diharapkan agar para peserta bisa memahami dan menyerap nilai-nilai yang terkandung di dalamnya, yaitu : membangun suatu kebersamaan, menciptakan komunikasi aktif antar sesama peserta dalam kelompoknya dan menyatakan visi dan misi dalam mencapai tujuan bersama.

Selanjutnya, dalam rangka meningkatkan kecintaan terhadap tanah air dan semangat persatuan dan kesatuan bangsa, masih di area lokasi outbound, Ketua Tim Pelaksana memberikan materi tentang “Wawasan Kebangsaan”. Materi ini penting disampaikan mengingat akhir-akhir ini, gesekan secara horizontal di antara pemuda, karang taruna, pelajar dan mahasiswa mengalami peningkatan. Kesadaran kehidupan berbangsa dan bertanah air satu, Indonesia, mengalami penurunan.

Karang Taruna sebagai bagian integral dari masyarakat dan bangsa Indonesia dituntut tampil ke depan dalam mengatasi permasalahan bangsa Indonesia. Keberadaan karang taruna memiliki makna strategis dalam rangka keberlangsungan NKRI saat ini dan ke depan. Keberadaannya tidak diharapkan untuk menimbulkan masalah kebangsaan, justru sebaliknya diharapkan dapat mengatasi masalah kebangsaan yang timbul. Generasi muda, khususnya Karang taruna harus memiliki keberanian untuk menghadapi masalah yang terjadi dan bertanggungjawab atas segala apa yang diamanatkan. Kesemuanya itu tidak bias muncul secara tiba-tiba, tetapi harus dibentuk, dirancang dan digerakkan ke arah yang diharapkan. Terlebih dengan berlakunya Masyarakat Ekonomi ASEAN, maka karang taruna harus berada di garda depan untuk dalam rangka peningkatan daya saing bangsa melalui kecintaan terhadap produk-produk dalam negeri.

Setelah pemberian materi “Wawasan Kebangsaan”, sebelum para peserta kembali ke Surabaya, para peserta wajib mengikuti materi “Perencanaan Usaha”. yang dipandu secara langsung oleh Bapak Suprayoga, SE, M.Si. Pemberian materi ini dimaksudkan agar para peserta bisa memperkirakan seefisien dan seefektif mungkin waktu, tenaga dan modal yang dimiliki dalam meraih kesuksesan dalam berusaha. Mereka harus menghitung secara cermat sehingga antara yang dikeluarkan dengan yang akan didapatkan terdapat keuntungan dan bukan kerugian.

Penyerapan materi ini oleh peserta dilakukan dengan menugaskan kepada para peserta yang sudah terbagi ke dalam beberapa kelompok kecil untuk melakukan wawancara secara langsung kepada para pedagang yang berjualan di sekitar air terjun Cuban Rondo. Pengelompokan ini pada gilirannya akan semakin menumbuhkan kebersamaan, kekompakan, kedisiplinan dan tanggung-jawab bersama. Selain itu, diharapkan para peserta memiliki pemahaman bahwa dalam setiap kegiatan yang akan dilakukan agar menghasilkan sesuai yang diharapkan tidak bisa dilakukan secara tiba-tiba atau sporadic, atau harus direncanakan, dihitung untung ruginya.

Selanjutnya dalam rangka memberikan ketrampilan dalam pengelolaan organisasi, khususnya dalam penyelesaian masalah dan komunikasi, maka mereka diberi materi

tentang “Problem Solving” dan “Teknik Komunikasi”. Kedua materi ini sangat penting untuk meningkatkan kompetensi mereka dalam mengelola organisasi.

Untuk membekali peserta kemampuan memimpin persidangan, rapat ataupun diskusi-diskusi pada umumnya, peserta diberikan materi “Teknik Diskusi”. Melalui materi ini diharapkan peserta bisa mengetahui apa peran moderator, pimpinan rapat, pimpinan sidang. Apa yang harus dilakukan oleh seseorang ketika menjadi moderator, pimpinan rapat ataupun pimpinan sidang.

Sedangkan untuk memberikan pembekalan tentang kemampuan berpidato, peserta diberikan materi tentang “Teknik Berpidato”. Dalam materi ini, setiap peserta diminta untuk mengeksplorasi kemampuan yang dimiliki memberikan kata sambutan dalam suatu acara tertentu. Masing-masing menghadap satu sama lain dengan memposisikan pihak lain sebagai sebuah cermin sekaligus sebagai audience atau pendengar. Mereka diminta untuk menyampaikan dengan suara yang lantang.

Pembekalan terakhir kepada peserta berupa materi “Teknik Penyusunan Proposal” dan “Teknik Presentasi” yang dipandu langsung oleh Penulis Utama selaku Ketua Tim Pelaksana IbM. Melalui materi ini diharapkan para peserta bisa mengorganisasikan gagasan-gagasan mereka dalam sebuah tulisan dalam bentuk proposal dan mempresentasikan apa yang telah disusun dalam proposal kegiatan usaha. Untuk itu, mereka diajari bagaimana cara menyusun materi presentasi yang baik dengan memanfaatkan media yang ada (dalam hal ini Power Point).

Proposal yang sudah dibuat oleh peserta dipresentasikan 3 minggu setelah penugasan. Presentasi dimaksudkan agar para peserta mampu mengeksplorasi materi-materi yang sudah didapatkan sebelumnya, yaitu teknik diskusi, teknik komunikasi, teknik presentasi dan teknik penyusunan proposal kegiatan usaha.

Kelompok pertama dari Kecamatan Benowo yang dipandu oleh Moderator dari Pakal menyampaikan materi proposal berjudul “ESTETIS.” Tri Fuji Wahyuningsih dalam paparannya menyampaikan gagasan tentang produk olahan minuman bernama “ESTETIS” yang merupakan singkatan dari “Es Tempe Timun Selasih”. Dia berharap bahwa minuman ini bisa dikemas secara masal dengan mempertimbangkan manfaat minuman bagi kesehatan.

Sedangkan kelompok kedua dari Kecamatan Pakal yang dipandu oleh Moderator dari Benowo menyampaikan materi proposal berjudul “Pemanfaatan Potensi”. Dalam presentasinya, mereka mengusulkan usaha “**Siwalan Creative**” sebagai rintisan usaha yang akan mengembangkan pohon Siwalan sebagai usaha kreatif dan produktif ke depan. Pohon ini menjadi ciri khas tersendiri yang melekat pada

masyarakat Pakal karena banyak terdapat di Desa Rejosar, Jurang Kuping. Pohon ini belum mendapatkan sentuhan yang berarti sampai saat ini. Masyarakat sekitarnya lebih mengenal sebagai Minuman Legen atau Dawet Siwalan.

SIMPULAN

Model pemberdayaan karang taruna dengan metode penyuluhan, pelatihan dan pendampingan sebagaimana dilakukan di Kecamatan Pakal dan Kecamatan Benowo, Surabaya ini sangat efektif untuk dilakukan. Hal ini ditunjukkan dengan perbedaan sikap dan perilaku dari sebagian besar anggota Karang Taruna dari Kecamatan Pakal dan Kecamatan Benowo, Surabaya yang menjadi peserta dalam kegiatan pemberdayaan ini antara sebelum dengan sesudah mengikuti kegiatan. Sebelumnya, mereka tidak memiliki keberanian untuk menyampaikan sesuatu, tidak memiliki gagasan-gagasan perubahan untuk disampaikan, tidak memiliki kepedulian terhadap lingkungan, tidak memiliki ketrampilan untuk mengelola organisasi, kurang adanya kebersamaan di antara mereka. Kondisi ini berbalik setelah mereka kurang lebih 6 (enam) bulan mereka terlibat dalam kegiatan pemberdayaan karang taruna ini. Saat ini, mereka lebih menyadari eksistensi diri mereka di tengah-tengah masyarakat yang terus berubah ini, mereka lebih peduli terhadap lingkungannya, mereka memiliki wawasan kebangsaan yang lebih luas, mereka mampu menyusun dan mengkomunikasikan gagasan-gagasannya sesuai dengan kebutuhannya, mereka memiliki keberanian berkreasi dalam mengatasi masalah-masalah yang dihadapi. Berbeda dengan sebelumnya, mereka telah memiliki kesadaran dan wawasan yang lebih terbuka bahwa peningkatan kesejahteraan masyarakat bukan semata-mata merupakan tanggung-jawab pemerintah saja, melainkan tanggung-jawab dia sebagai anggota masyarakat. Seiring dengan pemberlakuan Masyarakat Ekonomi ASEAN yang semakin kompetitif ini, masyarakat Indonesia hanya akan menjadi penonton di kandang sendiri, kalau generasi mudanya tidak mau berbenah meningkatkan kompetensinya. Melalui pemberdayaan karang taruna ini, diharapkan generasi muda Indonesia bisa eksis dalam kompetisi global yang terus berlangsung ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan fasilitasi kepada kami sehingga Ipteks bagi Masyarakat (IbM) Karang Taruna bisa dilaksanakan,

khususnya kepada DPPM Dikti yang telah memberikan bantuan pembiayaan selama 2 (dua) tahun anggaran berturut-turut.

DAFTAR REFERENSI

- Direktorat Kerjasama ASEAN (2010), *ASEAN Selayang Pandang*, Edisi ke-19, Jakarta
- EDC, Prasetya Mulya (2011), *Entrepreneurship Education*, Prasetya Mulya Publishing, Jakarta
- Sairin, Sjafrin (2002), *Perubahan Sosial Masyarakat Indonesia Perspektif Antropologi*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- Soemarwoto Otto (1997), *Ekologi Lingkungan Hidup Dan Pembangunan*, edisi revisi, Jambatan, Jakarta
- Suparlan, Supardi (2004), *Hubungan Antar-Suku Bangsa*, Yayasan Pengembangan Kajian Ilmu Kepolisian, Jakarta
- R.M. Moch. Wispandono, et al (September, 2013), “Model Pemberdayaan Karang Taruna Berbasis Sumber Daya Lokal Sebagai Upaya Meminimalisasi Pengangguran di Madura (Strategi Komunikasi Bisnis dalam Upaya Menciptakan Young Entrepreneur Melalui Bisnis Inkubator)”, *Proceeding of International Conference concerning Contemporary Issues on Social Culture*, Trunojoyo University
- Taufiqurrahman, Trisa Indrawati, Fitra Mardiana (Januari, 2014), ”Pemberdayaan Karang Taruna Berbasis Karakter Wirausaha di Kecamatan Pakal dan Kecamatan Benowo, Surabaya dalam rangka Menyiapkan Generasi yang Kompetitif”, *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, Volume 3, No.1
- Tjokrowinoto, Moeljarto (1999), *Pembangunan Dilema dan Tantangan*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- Wignjosoebroto, Soetandyo (2002), *Hukum, Paradigma, Metode dan Dinamika Masalahnya*, Perkumpulan untuk Pembaruan Hukum Berbasis Masyarakat dan Ekologi (HUMA), Jakarta
- Yunus, Muhammad (2011), *Bisnis Sosial, Sistem Kapitalisme Baru yang Memihak Kaum Miskin*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Yusuf, Munawir (1999), *Kewirausahaan Indonesia dengan Semangat 17.8.45*, Kloang Klede Jaya PT. Putra Timur bekerjasama dengan Puslatkop dan PK Depkop dan PPK, Jakarta
- UU No. 20 Th. 2009 tentang Kepemudaan
- Peraturan Menteri Sosial No. 77/huk/2010 tentang Pedoman Dasar Karang Taruna

Media Indonesia, 14 Februari 2012

<http://jakarta.okezone.com/read/2013/04/14/500/791231/terlibat-perkelahian-pelajar-16-tahun-tewas-bersimbah-darah>

<http://m.koran-sindo.com/node/316574> tanggal 13 Mei 2013

http://ciri-cirikewirausahaanunggul_berhasil.com

www.kabarindonesia.com/berita.php

www.depsos.go.id/modules.php

www.suaramerdeka.com/index.php

www.suarakawan.com, 31 Desember 2011

www.tempo.co/read/news/2012/03/22

www.babel.polri.go.id/polres/bangka

kppo.bappenas.go.id/preview/274

PENYEDIAAN SARANA FISIK KESEHATAN UNTUK MENINGKATKAN PELAYANAN KESEHATAN MASYARAKAT DI KELURAHAN IJOBALIT KABUPATEN LOMBOK TIMUR

Siti Nurul Hijah

Prodi Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Islam Al-Azhar Mataram
nurulhijah.nh@gmail.com

ABSTRAK

Pelayanan kesehatan merupakan kebutuhan pokok bagi seluruh masyarakat, akan tetapi pelayanan kesehatan terhadap masyarakat miskin atau tidak mampu sering kali terabaikan, dan menjadi kelompok yang sering terdiskriminasi dalam proses pelayanan awal hingga akhir. Begitu juga halnya di Kelurahan Ijobalit Kecamatan Labuhan Haji Kabupaten Lombok Timur yang saat ini mempunyai sebuah Polindes dengan status pinjam Rumah Dinas Guru untuk melayani kesehatan masyarakat Ijobalit dan sekitarnya. Akan tetapi kondisi Polindes tersebut sangat memprihatinkan, bahkan tidak layak sebagai tempat pelayanan kesehatan. Kondisi bangunan rusak parah dan terbatasnya peralatan, menjadikan masyarakat Ijobalit mencari alternatif lain untuk memenuhi pelayanan kesehatan yang lebih baik. Melihat kondisi masyarakat Ijobalit yang masih banyak dibawah garis kemiskinan, tentu tidak akan mampu membangun Polindes yang lebih baik dan membutuhkan biaya yang cukup mahal.

Berdasarkan kondisi tersebut perlu melakukan penyediaan sarana fisik kesehatan untuk mendukung peningkatan akses pelayanan kesehatan yang merata dan terjangkau bagi masyarakat, terutama masyarakat miskin dan tidak mampu di Kabupaten Lombok Timur khususnya di Kelurahan Ijobalit. Untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi maka penulis melakukan pendampingan dan pemberdayaan pada masyarakat Ijobalit bekerjasama dengan VLOK Foundation Holland dan Dinas Kesehatan Kabupaten Lombok Timur, untuk bisa membantu pembangunan Polindes/Poskeskel tersebut, dimana masyarakat Ijobalit telah menyiapkan tanah seluas 200 m², VLOK Foundation Holland melakukan pembangunan Gedung Polindes dan Dinas Kesehatan menyiapkan petugas kesehatan, obat-obatan serta alat kesehatan.

Kata Kunci: Kesehatan, Kelurahan Ijobalit, Pelayanan

PENDAHULUAN

Kelurahan Ijobalit merupakan salah satu Kelurahan di Kecamatan Labuhan Haji Kabupaten Lombok Timur terdiri dari 4 (empat) lingkungan dan 14 (Empat belas) RT dengan jumlah penduduk 3.054 Jiwa terdiri dari 954 Kepala Keluarga dengan luas wilayah 641 Ha. Mata pencaharian penduduk sebagian besar sebagai buruh tani dan buruh tambang. Jumlah penduduk miskin di Kelurahan Ijobalit sebanyak: 491 KK Kesulitan dan krisis ekonomi sebagian masyarakat, tidak mampu untuk memiliki rumah yang layak dan pelayanan kesehatan yang baik.

Pelayanan kesehatan merupakan kebutuhan pokok bagi seluruh masyarakat, akan tetapi pelayanan kesehatan terhadap masyarakat tidak mampu sering kali terabaikan, dan menjadi kelompok yang sering terdiskriminasi dalam proses pelayanan awal hingga akhir. Begitu juga halnya di Kelurahan Ijobalit Kecamatan Labuhan Haji Kabupaten Lombok Timur yang saat ini mempunyai sebuah Polindes dengan status pinjam Rumah Dinas Guru untuk melayani kesehatan masyarakat Ijobalit dan sekitarnya. Akan tetapi kondisi Polindes tersebut sangat memprihatinkan, bahkan tidak layak sebagai tempat pelayanan kesehatan. Kondisi bangunan rusak parah dan terbatasnya peralatan yang ada, menjadikan masyarakat Ijobalit mencari alternatif lain untuk memenuhi pelayanan kesehatan yang lebih baik.

Pemerintah daerah kabupaten Lombok Timur telah banyak berusaha untuk memenuhi dan membangun sarana kesehatan, akan tetapi luasnya wilayah dan keterbatasan anggaran yang dimiliki sehingga kelurahan Ijobalit belum dapat tersentuh dan membangun sarana kesehatan seperti yang diharapkan masyarakat setempat. Melihat kondisi masyarakat Ijobalit yang masih banyak dibawah garis kemiskinan, tentu tidak akan mampu membangun Pos Kesehatan Kelurahan (Poskeskel) yang lebih baik dan membutuhkan biaya yang cukup mahal. Sehingga penulis melalui pengabdian masyarakat melakukan pendampingan dan pemberdayaan pada masyarakat Ijobalit bekerjasama dengan VLOK Foundation Holland dan Dinas Kesehatan Kabupaten Lombok Timur, untuk bisa membantu pembangunan Poskeskel tersebut.

Maksud

Memberikan pendampingan dan advokasi teknis dari proses perencanaan/desain sampai dengan pelaksanaan pembangunan, sehingga pelaksanaan pekerjaan fisik memperoleh hasil yang optimal baik kualitas dan kuantitas dan dapat dipertanggung jawabkan secara teknis serta waktu pelaksanaan tepat sesuai yang direncanakan.

Tujuan

1. Untuk membantu menyediakan sarana pelayanan kesehatan yang layak sesuai standar kesehatan.
2. Menjamin terlayannya kebutuhan masyarakat akan pelayanan kesehatan yang berkualitas dan memadai serta biaya yang terjangkau.

METODE

Metode pelaksanaan yang akan dilaksanakan dalam pendampingan dan pemberdayaan pada masyarakat kelurahan Ijobalit pada program penyediaan sarana pelayanan kesehatan meliputi:

Peninjauan Lapangan: bila dipandang perlu, semua pihak yang berkepentingan dapat melakukan peninjauan lapangan. Peninjauan lapangan harus dilakukan dengan seksama untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan guna menyiapkan pelaksanaan pekerjaan.

Memfasilitasi masyarakat dalam melakukan musyawarah untuk memutuskan pelaksanaan kegiatan. Musyawarah ini terbuka bagi segenap anggota masyarakat untuk menghadiri dan memutuskan prioritas masyarakat yang akan menerima manfaat dari pembangunan sarana fisik kesehatan ini.

Memberikan arahan, bimbingan dan petunjuk kepada masyarakat tentang pelaksanaan pekerjaan serta solusi terhadap masalah-masalah yang timbul dilapangan sepanjang tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah teknis dan sesuai dengan aturan yang berlaku.

Masyarakat adalah pelaku utama dalam pelaksanaan kegiatan ini. Para pekerja yang terlibat dalam pembangunan sarana/prasarana program ini berasal dari warga penerima manfaat.

Perencanaan Kegiatan

Untuk memenuhi dan menyediakan sarana fisik kesehatan yang memenuhi kualitas, kuantitas maupun kontinuitas kepada masyarakat kurang mampu perlu mempersiapkan perencanaan pembuatan Poskeskel dengan rincian kegiatan sebagai berikut:

- a. Penggambaran Design Gambar pembangunan Poskeskel
- b. Pembuatan Rencana Kerja dan Syarat-Syarat kerja
- c. Penghitungan anggaran biaya pelaksanaan kegiatan

Konstruksi Fisik Polindes

Dalam tahap pelaksanaan pembangunan konstruksi pendampingan teknis kepada masyarakat tentu sangat diperlukan. Pendampingan dan pengendalian melalui pemantauan (monitoring) menjadi hal yang penting di dalam proses pembangunan konstruksi. Monitoring dan pendampingan harus dilakukan baik secara berkala maupun terus menerus dengan tujuan mengukur apakah pembangunan konstruksi masih sesuai dengan rencana kerja dan spesifikasi yang telah ditetapkan. Obyek monitoring berupa masukan dan keluaran dari proses pelaksanaan konstruksi, dengan membandingkan hasil pekerjaan yang dapat dicapai terhadap yang direncanakan sesuai dengan yang ditetapkan dalam spesifikasi.

Tahapan pekerjaan yang harus dikerjakan dalam Pembangunan Poskeskel meliputi : Pekerjaan Persiapan, Pekerjaan Galian Pondasi, Pekerjaan Pondasi Pasangan Batu Kali, Pekerjaan Pasangan Batu Bata, Pekerjaan Beton, Pekerjaan Plesteran dan Lantai, Pekerjaan Kayu, Pekerjaan Besi dan Baja, Pekerjaan Atap dan Plafond, Pekerjaan Pengecatan dan Pekerjaan Lain-lain. Adapun persyaratan pelaksanaan pembangunan Poskeskel adalah sebagai berikut:

Pekerjaan Persiapan

1. Sebelum dilakukan penggalian, lokasi yang akan dibangun harus dibersihkan dahulu dari bekas akar-akar pohon maupun sampah-sampah yang dapat merusak konstruksi bangunan.
2. Bowplank/Profil harus dibuat dengan bahan kayu kelas III yang kuat dan lurus selama pelaksanaan sedang berjalan. Bowplank/Profil yang rusak segera diperbaiki, serta permukaan papan Bowplank/Profil harus dihaluskan agar permukaan menjadi lurus, dan tebal papan minimal 3 cm dan lebar 20 cm.
3. Penggalian pondasi dapat dilaksanakan setelah Bowplank penanda dan ukuran-ukuran pada patok telah mendapat persetujuan dari Pengawas konstruksi.

Pekerjaan Galian Pondasi.

1. Pekerjaan galian harus dilaksanakan dengan sekecil mungkin terjadi gangguan terhadap bahan-bahan di bawah dan diluar batas galian yang ditentukan sebelumnya.
2. Penggalian tanah untuk semua pondasi harus dilaksanakan menurut ukuran yang dinyatakan dalam gambar kerja dan detail.
3. Profil galian yang telah ditetapkan harus dikembalikan dengan pengurugan kembali dan harus dipadatkan dengan bahan pilihan.

Pekerjaan Pondasi Pasangan Batu Kali

1. Bahan yang dipakai : Air, Semen (Portland Cement), Agregat Halus (Pasir) dan Material batu kali/belah yang keras, bermutu baik dan tidak retak.
2. Metode pelaksanaan :
 - a. Bentuk dan ukuran pondasi bervariasi sesuai fungsi masing-masing bangunan dan ditentukan dalam Gambar Rencana.
 - b. Selama proses pelaksanaan, spesi harus sering diaduk, untuk menjamin campuran tetap homogen dan semen tidak mengendap.
 - c. Selama pemasangan pondasi tidak diperbolehkan terdapat rendaman air.
 - d. Penyambungan pasangan baru ke pasangan lama dilaksanakan sedemikian sehingga tidak timbul retak atau pecah.
 - e. Penetapan material batu kali diusahakan ditempat yang tidak mengganggu aktifitas pekerjaan lain.

Pekerjaan Pasangan Batu Bata

1. Bahan yang dipakai : Air, Semen (Portland Cement), Agregat Halus (Pasir) dan Batu Bata (Tebal tembok $\frac{1}{2}$ bata adalah 13 - 15 cm termasuk plesteran, dan tebal tembok 1 bata adalah 25 - 28 cm).
2. Metode pelaksanaan :
 - a. Pasangan trasram dimulai dari 20 cm dibawah dan diatas sloof atau sesuai dengan gambar rencana.
 - b. Sebelum dipasang bata harus dibasahi/direndam dengan air hingga jenuh.
 - c. Pekerjaan pasangan dinding bata harus terkontrol, waterpas baik arah horizontal maupun vertikal.
 - d. Tembok harus dibuat tegak lurus, siku, rata serta tidak boleh terdapat retak-retak dengan maksimum pecah 5 mm, jika terdapat tembok yang tidak lurus, berombak dan retak-retak harus dibongkar.
 - e. Lebar siar rata-rata 1 cm antara 0,6 - 1,4 cm pada pasangan biasa dan 2 cm pada pelengkung.
 - f. Diatas lubang dalam tembok yang ada atau tanpa kusen atau rooster yang tidak diberi balok penyangga harus diberi penyangga, dari pasangan batu bata lurus atau melengkung dengan titik permulaan diluar kusen, tinggi penyangga minimum $\frac{1}{5}$ bentang atau sesuai petunjuk.
 - g. Bata dalam satu bidang harus mempunyai ukuran yang seragam dan tidak diperbolehkan memakai bata bekas.
 - h. Posisi nat (spesi) tegak antara lapisan bata tidak boleh sejajar.

- i. Hubungan kolom beton dengan pasangan bata maupun kusen diberi angker dari besi \varnothing 10 mm panjang 20 cm dengan jarak maksimal 80 cm.

Pekerjaan Beton, Beton Bertulang dan Begisting

Pelaksanaan beton bertulang tetap mengacu kepada tata cara perhitungan struktur beton untuk bangunan gedung (SNI-03-2847-2002). Beton yang terdiri dari beberapa unsur material harus merupakan bagian yang menyatu dan kokoh dengan komposisi campuran yang telah ditetapkan untuk mendapatkan kekuatan yang diinginkan. Dalam pelaksanaan pekerjaan ini dilaksanakan pekerjaan beton bertulang meliputi kolom, balok gantung, lisplank, sloof, plat, kolom praktis dan ring balok sesuai ukuran dalam gambar. Pekerjaan beton tidak bertulang meliputi beton rabat.

Bahan yang dipakai : Air, Semen (Portland Cement), Agregat Halus (Pasir), Agregat Kasar (Kerikil) dan Besi Beton.

Pekerjaan Lantai

1. Bahan yang dipakai : Keramik, Air, Semen (Portland Cement) dan Agregat Halus (Pasir).
2. Metode pelaksanaan :
 - a. Sebelum lantai dipasang pada perletakannya lantai tersebut diberi lapisan pasir urug $t = 15\text{cm}$ diatasnya diberi rabat beton $T = 3\text{cm}$ campuran 1 Pc : 2 Psr : 3 krl
 - b. Sebelum dipasang keramik terlebih dahulu direndam dalam air, dan nat-natnya harus rapi, lurus dan seragam dengan ukuran tidak lebih dari 2 mm.
 - c. Dibawah lantai keramik terlebih dahulu dipasang spesi tebal 2,0 - 3,0 cm, atau sesuai petunjuk.
 - d. Keramik yang baru dipasang dan belum kering supaya dihindari dari tekanan yang menyebabkan posisi keramik berubah atau tidak rata.

Pekerjaan Kayu dan Atap

Metode Pelaksanaan Pekerjaan:

1. Semua Pekerjaan Kayu yang tampak harus diserut rata dan licin hingga memberikan penyelesaian yang baik dan sedikit penghalusan.

2. Kaso-kaso dipasang pada setiap jarak 40 cm harus di waterpass menurut kemiringan atap, sedangkan reng dipasang setiap jarak 23 cm atau disesuaikan dengan spesifikasi dari genteng.
3. Setiap sambungan konstruksi atap agar diperhatikan adanya pen/joint yang berfungsi sebagai pengunci.
4. Pekerjaan kayu yang tidak rata, melentur bengkok harus dibongkar dan diperbaiki.

Pekerjaan Penutup Atap dan Plafond

1. Metode pelaksanaan pekerjaan penutup atap
 - a. Bahan penutup atap dipakai adalah genteng Pres Beton Flat Minimalis dan bubungan dengan merk yang sama dan memenuhi persyaratan SNI.
 - b. Sebelum pemasangan penutup atap harus dicek kemiringannya dan kerataan rangka atap sehingga diperoleh bidang yang rata.
 - c. Pemasangan bubungan digunakan adukan 1 Pc : 3 Ps dipasang penutup atap yang tidak rapi rata dan berombak harus diperbaiki.
2. Metode pelaksanaan pekerjaan plafond
 - a. Plafond mempergunakan bahan Calsiboard 3,5 mm dengan rangka plafond memakai rangka kayu klas II
 - b. Pada pertemuan plafond dengan tembok memakai list profil kayu ukuran 5x5 cm.
 - c. Pasangan rangka plafond kayu harus dilengkapi balok tulangan induk 6/12 dan tulangan bantu tengah 5/7 dengan memakai kayu kayu klas II, hubungan tiap rangka plafond diberikan klas bahan yang sama.
 - d. Semua Permukaan kayu yang berhubungan dengan Plafond Calsiboard supaya di ketam halus, kecuali pada bagian samping dan sisi atas rangka.

Pekerjaan Pengecatan

1. Metode Pelaksanaan pekerjaan pengecatan kayu.
 - a. Cat kayu yang dipakai adalah setaraf dengan EMCO.
 - b. Pekerjaan pengecatan dilaksanakan setelah melakukan dempul, meni, plamir dan penghalusan (diamplas) sehingga rapi dan halus.

- c. Pekerjaan yang retak, belang dan tidak rata harus diulangi dan diperbaiki.
2. Pekerjaan Pengecatan Tembok dan Langit-Langit.
 - a. Bahan cat yang digunakan adalah setaraf Decolith
 - b. Pengecatan dilaksanakan pada semua dinding yang tampak, permukaan beton yang tidak dilindungi bahan lain, ring balok, dan langit-langit
 - c. Semua dinding, langit-langit yang akan dicat harus di plamir atau di dempul dari jenis yang sama dari cat tembok, dihaluskan dengan amplas hingga licin dan rata.
 - d. Pengecatan dilakukan minimal 3 kali dengan kuas atau roller.
 - e. Semua Pekerjaan cat yang tidak rata, belang, pecah-pecah serta tipis harus diulang dan diperbaiki.

Pekerjaan Lain-lain

Pekerjaan Pengunci/Penggantung, Pekerjaan Instalasi Listrik dan Instalasi Air, serta Pekerjaan Sanitasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang sudah dicapai dalam melakukan pendampingan dan pemberdayaan masyarakat Ijobalit untuk kegiatan pembangunan Poskeskel yang sudah dilaksanakan adalah sebagai berikut.

Persiapan

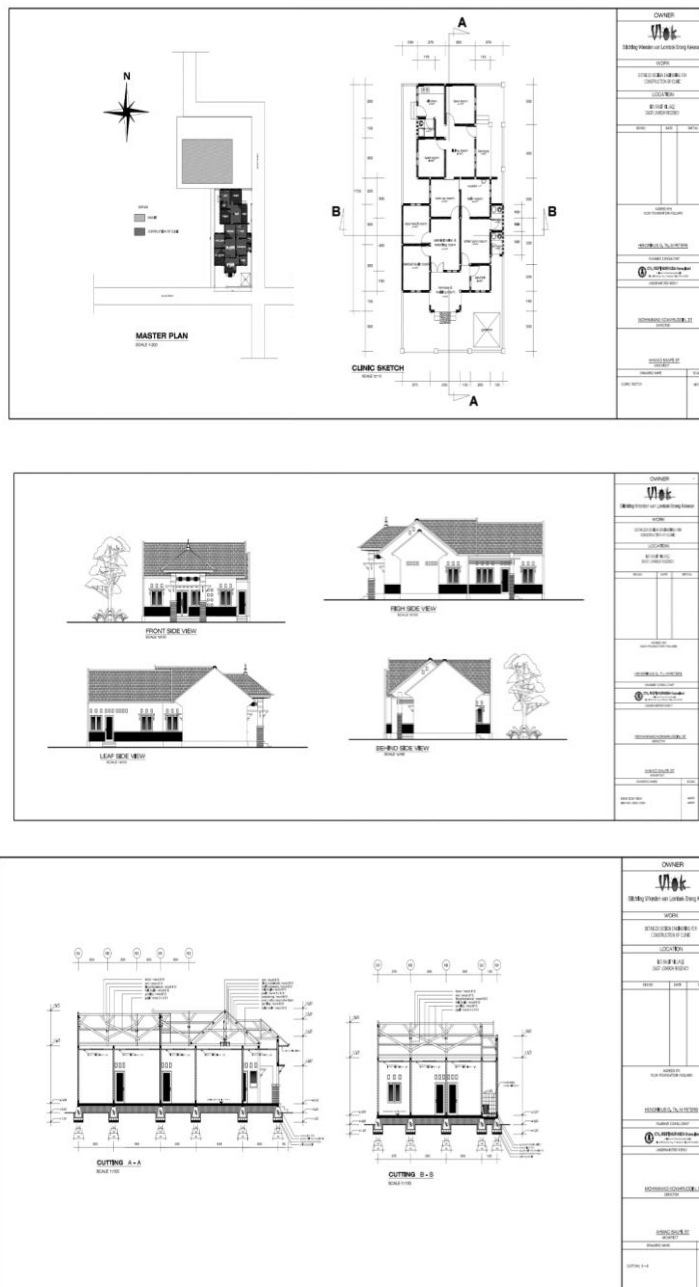
Survey Lokasi

Kegiatan survey awal peninjauan lokasi tempat pembangunan Poskeskel sebagai sarana fisik kesehatan yang akan digunakan oleh masyarakat kelurahan Ijobalit.

Perencanaan Kegiatan

Untuk memenuhi dan meningkatkan pelayanan kesehatan masyarakat Ijobalit, maka perlu mempersiapkan perencanaan pembangunan Poskeskel dengan rincian kegiatan sebagai berikut:

1. Pembuatan Rencana Kerja dan Syarat-Syarat kerja.
2. Penggambaran Detail Design Gambar pembangunan Poskeskel.



Gambar 3. Potongan A – A dan Potongan B – B Poskeskel

Pelaksanaan

Pelaksanaan pembangunan Poskeskel dilaksanakan selama 5 (lima) bulan yang dilakukan secara bersama-sama atas partisipasi masyarakat, Dinas Kesehatan Kabupaten Lombok Timur dan Vlok Foundation Holland dengan tahapan tanggung jawab masing-masing sebagai berikut :

1. Masyarakat kelurahan Ijobalit berpartisipasi dalam menyiapkan tanah seluas 200 m²;
2. Dinas Kesehatan Kabupaten Lombok Timur bertanggung jawab menyiapkan petugas kesehatan, obat-obatan serta alat kesehatan dengan memberikan Surat Rekomendasi dukungan kelengkapan fasilitas Poskeskel tersebut.
3. Vlok Foundation Holland berpartisipasi membiayai 100 % (seratus persen) pembangunan gedung Poskeskel tersebut.

Tahapan pelaksanaan pembangunan Poskeskel sebagai berikut:

- a. Pembersihan Lahan
- b. Membersihkan lahan tempat pembangunan Poskeskel tersebut, dan melakukan pengukuran titik koordinat untuk memasang bouwplank/profil pada pembangunan Poskeskel tersebut.
- c. Pengadaan Material dan Peralatan
- d. Pembangunan Fisik Poskeskel

Diawali dengan peletakan batu pertama oleh perwakilan Vlok Foundation Holland bersama Dinas Kesehatan Kabupaten Lombok Barat dan masyarakat Ijobalit. Luas bangunan Poskeskel 150 m² yang terdiri dari 7 (tujuh) ruang pelayanan dan 1 (satu) unit rumah tinggal petugas kesehatan.

Pembangunan fisik Poskeskel dilaksanakan mulai dari Pekerjaan Persiapan, Pekerjaan Galian Pondasi, Pekerjaan Pondasi Pasangan Batu Kali, Pekerjaan Pasangan Batu Bata, Pekerjaan Beton, Pekerjaan Plesteran dan Lantai, Pekerjaan Kayu, Pekerjaan Besi dan Baja, Pekerjaan Atap dan Plafond, Pekerjaan Pengecatan dan Pekerjaan Lain-lain sesuai dengan metode yang telah ditetapkan pada Rencana Kerja dan Syarat-Syarat kerja serta sesuai Detail Design Gambar pembangunan Poskeskel yang telah disetujui bersama.



GOVERNMENT OF EAST LOMBOK
DISTRICT HEALTH ORGANIZATION

Address : Jalan Ahmad Yani No.100 Telephone (0376) 2921033, Facsimile (0376) 2922926

S E L O N G

POST CODE 83612

East Lombok, November 12, 2015

Number : 854 / 63 / KES / 2015

Appendix : -

Subject : Grant Support
Poskesdes of Ijo Balit Village

To

Vlok Foundation Holland

With respect,

Based on grant commitments in Ijo Balit Poskesdes (Village Health Posts) at Labuhan Haji Districts given to the Government of East Lombok, East Lombok District Health offices express gratitude for grants. Furthermore, to meet the requirements of the grant process and to be able to operate of the Poskesdes (Village Health Posts) we are willing to provide support in the form of:

1. The health worker nurse or midwife
2. Drugs and Health Equipment
3. Operating costs support
4. Training and coaching of health workers

We expect this cooperation to continue and be developed in other villages
Thank you for the good cooperation.

The Head of East Lombok
District Health Organization


Dr. H. ASRUL SANI, M.Kes
NIP. 19730823 200112 1 002



Gambar 5. Perletakan Batu Pertama Pembangunan Poskeskel



Gambar 6. Pekerjaan Pondasi dan Pekerjaan Beton Sloof



Gambar 7. Pekerjaan pasangan batu bata



Gambar 8. Pekerjaan Besi dan Kap Baja Ringan



Gambar 9. Pekerjaan Atap dan Plafond



Gambar 10. Pekerjaan Pengecatan



Gambar 11. Pekerjaan Finishing 100 %

SIMPULAN

Pendampingan dan pemberdayaan pada masyarakat kelurahan Ijobalit dalam melakukan penyediaan sarana fisik kesehatan untuk mendukung peningkatan akses pelayanan kesehatan yang merata dan terjangkau bagi masyarakat, terutama masyarakat miskin dan tidak mampu dapat dilaksanakan dengan baik dan kegiatan pembangunan mencapai 100%, bekerjasama dengan tim pelaksana pengabdian masyarakat bersama VLOK Foundation Holland dan Dinas Kesehatan Kabupaten Lombok Timur, dimana untuk pembangunan Poskeskel tersebut masyarakat Ijobalit menyiapkan tanah seluas 200 m², VLOK Foundation Holland melakukan pembangunan Gedung Poskeskel dan Dinas Kesehatan menyiapkan petugas kesehatan, obat-obatan serta alat kesehatan sehingga semua telah berjalan sesuai yang diharapkan. Pembangunan Pos Kesehatan Kelurahan (POSKESKEL) Ijobalit diharapkan dapat meningkatkan derajat kesehatan masyarakat, meningkatkan pelayanan kesehatan yang optimal dan masyarakat dapat melakukan pemeliharaan dan perawatan terhadap sarana fisik kesehatan tersebut dengan baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada VLOK FOUNDATION HOLLAND atas bantuan biaya pada penyediaan pembangunan sarana fisik kesehatan Pos Kesehatan Kelurahan (POSKESKEL) Ijobalit, juga ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada seluruh masyarakat Kelurahan Ijobalit dan Dinas Kesehatan Kabupaten Lombok Timur yang telah berperan aktif dalam

mensukseskan kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Lembaga Pengabdian dan Penelitian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Islam Al-Azhar Mataram atas bantuan dan dukungannya sehingga pengabdian masyarakat apat diselesaikan dengan baik.

DAFTAR REFERENSI

- Anonim, (2015), *Profil Kelurahan Ijobalit*, Kec. Labuhan Haji Kab. Lombok Timur
- Badan Standarisasi Nasional, (2002), *Standar Perencanaan Ketahanan Gempa untuk Struktur Bangunan Gedung*, SNI-03-1726-2002. Departemen Pekerjaan Umum, Jakarta.
- Badan Standarisasi Nasional, (2002), *Tata Cara Perhitungan Struktur Beton untuk Bangunan Gedung*, SNI-03-2847-2002. Departemen Pekerjaan Umum, Jakarta.
- Badan Standarisasi Nasional, (2002), *Tata Cara Pelaksanaan Struktur Baja untuk Bangunan Gedung*, SNI-03-1729-2002. Departemen Pekerjaan Umum, Jakarta.
- NI-3, (1970), *Persyaratan Umum Bahan Bangunan di Indonesia (PUBI-1982)*, Direktorat Penyelidikan Masalah Bangunan. Departemen Pekerjaan Umum, Bandung.

IBIKK KLINIK ANALISIS DNA

Dewi Indriyani Roslim^{1*}, Herman¹, Roza Elvyra¹, Nery Sofiyanti¹, Ennie Chahyadi¹

¹Jurusan Biologi, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Riau,
Kampus Bina Widya, Jl. HR Soebrantas Km 12,5, Panam, Pekanbaru 28293, Riau
dewiindriyaniroslim@gmail.com

ABSTRAK

Kemajuan ilmu pengetahuan sampai akhirnya melahirkan pengetahuan teknologi DNA telah membuka wawasan masyarakat saat ini, bahwa teknologi DNA dapat menjawab berbagai persoalan di masyarakat, seperti analisis forensik, dan menentukan kandungan bahan makanan dari suatu produk makanan dan minuman. Kendalanya di Provinsi Riau adalah belum ada sarana dan prasarana lengkap yang dimiliki untuk menunjang analisis DNA, karena untuk melakukan analisis DNA dibutuhkan sarana dan prasarana yang tidak murah, keahlian dan ketrampilan khusus, serta pemahaman teori dan konsep Genetika yang kuat yang melandasi prosedur analisis DNA. Oleh karena itu Jurusan Biologi, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Riau (FMIPA UR) mengambil peran dalam pengembangan keilmuan dan pelayanan kepada masyarakat guna mengatasi kendala tersebut melalui program Pengabdian Kepada Masyarakat Iptek bagi Inovasi Kreativitas Kampus (IbIKK) Klinik Analisis DNA. Program ini ditujukan untuk mendirikan unit usaha yang berorientasi jasa dengan sasaran konsumen diantaranya perguruan tinggi, kepolisian bidang forensik, dokter, pengacara, lembaga penelitian, BPOM, LSM, dan sekolah menengah. Metode yang digunakan adalah mendirikan unit usaha, promosi dan pemasaran dengan menyelenggarakan seminar IbIKK, penyebaran angket kepada calon konsumen saat seminar IbIKK, promosi di media cetak dan elektronik, pembuatan web, dan melayani analisis DNA di laboratorium. Pada tahun 2016 telah didirikan Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA yang berorientasi layanan jasa berbasis teknologi DNA. Analisis angket hasil seminar IbIKK menunjukkan bahwa 91% calon konsumen sebelumnya sudah pernah mengenal teori analisis DNA dan aplikasinya; 92% sudah mengetahui manfaat dari analisis DNA, dengan rincian: 34% menyatakan analisis DNA bermanfaat pada bidang Pertanian, Perikanan, Peternakan, dan Pangan, 23% pada bidang Forensik, 22% pada bidang Laboratorium/Praktikum, dan 21% pada bidang Kesehatan. Jumlah konsumen dan sampel yang dianalisis di Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA meningkat pada tahun 2017. Peningkatan jumlah konsumen dan sampel yang dianalisis kemungkinan disebabkan karena harga yang ditawarkan Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA jauh lebih murah dari yang ditawarkan oleh perusahaan

atau institusi lain. Selain itu, karena konsumen diberi keleluasaan untuk terlibat dalam pengerjaan sampelnya di laboratorium dan berkonsultasi lebih jauh tanpa biaya tambahan.

Kata kunci: Genetika, IBIKK Klinik Analisis DNA, konsumen, Riau, teknologi DNA

PENDAHULUAN

Kemajuan ilmu pengetahuan dalam bidang Biologi sampai akhirnya melahirkan pengetahuan teknologi DNA telah membuka wawasan masyarakat saat ini, bahwa analisis DNA dapat menjawab berbagai persoalan di masyarakat. Aplikasi analisis DNA pertama kalinya digunakan dalam bidang forensik untuk membuktikan dan membebaskan seseorang yang tidak bersalah di tahun 1986 menggunakan teknik RFLP (*restriction fragment length polymorphisms*) (Gill *et al.* 1985; Saad 2005). Setelah itu, aplikasi analisis DNA gencar dilakukan oleh pengacara untuk tujuan forensik pada tahun-tahun berikutnya dengan menggunakan teknik PCR (*polymerase chain reaction*) yang lebih mudah, efisien, dan sensitif (Jeffreys *et al.* 1992).

Tahun-tahun berikutnya sampai hari ini, analisis DNA telah dimanfaatkan pada berbagai bidang kehidupan manusia, seperti bidang kedokteran untuk mengevaluasi transmisi tumor setelah transplantasi, *paternity test*, dan identifikasi spesimen patologi (Saad 2005). Baru-baru ini, identifikasi korban kecelakaan pesawat Air Asia 8370 juga telah dilakukan menggunakan teknik analisis DNA. Contoh lain, Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) juga telah menggunakan analisis DNA untuk menentukan kandungan bahan pangan dalam suatu makanan, terutama untuk tujuan menentukan kehalalan produk makanan (Balai Besar POM 2010; Fahmi 2013). Atau di luar negeri, analisis DNA telah digunakan untuk menentukan kualitas dan keaslian suatu produk makanan dan minuman. Teknologi analisis DNA juga telah digunakan untuk merakit varietas tanaman unggul guna kesejahteraan manusia (Narayanan *et al.* 2011).

Berbagai analisis keanekaragaman hayati dari segi biosistemika dan genetika juga memerlukan kajian analisis DNA. Banyak spesimen hidup maupun mati yang tidak dapat diidentifikasi secara morfologi atau konvensional. Teknik analisis DNA dapat membantu identifikasi tersebut dan tekniknya disebut barcoding DNA (Hebert *et al.* 2003; Stoeckle 2003). Terlebih lagi untuk mengisolasi dan menentukan fungsi gen yang mengendalikan fenotipe tertentu sangat memerlukan teknik analisis DNA (Huang *et al.* 2009; Ryan *et al.* 2011).

Dari uraian tersebut, analisis DNA dibutuhkan oleh berbagai kalangan untuk memecahkan persoalan dalam masyarakat. Berbagai kalangan tersebut diantaranya adalah polisi, dokter, pengacara, lembaga penelitian, BPOM, LSM, perguruan tinggi, dan sekolah menengah yang jumlahnya cukup banyak di Pekanbaru khususnya dan Provinsi Riau umumnya. Mereka membutuhkan analisis DNA untuk berbagai tujuan, diantaranya pembelajaran, penelitian, memecahkan kasus di masyarakat atau analisis forensik, dan menentukan kandungan bahan makanan dari suatu produk makanan dan minuman.

Kendalanya adalah belum ada sarana dan prasarana lengkap yang mereka miliki yang dapat menunjang analisis DNA, karena untuk melakukan analisis DNA dibutuhkan sarana dan prasarana yang tidak murah. Namun demikian, bukan hanya sarana dan prasarana yang dibutuhkan, tetapi analisis DNA juga membutuhkan keahlian dan ketrampilan khusus serta pemahaman teori dan konsep Genetika yang kuat yang melandasi prosedur analisis DNA. Prosedur analisis DNA diantaranya meliputi tahapan isolasi DNA total, elektroforesis, optimasi PCR, amplifikasi dengan teknik PCR, restriksi, purifikasi gel, dan analisis data DNA.

Dosen-dosen di Jurusan Biologi, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Riau (FMIPA UR), terutam dosen bidang Genetika memiliki keahlian dan pemahaman teori dan konsep Genetika yang kuat dan telah terbiasa melakukan pekerjaan analisis DNA selama 11 tahun terakhir (Roslim *et al.* 2003a; Roslim *et al.* 2003b; Elvyra & Solihin 2007; Elvyra *et al.* 2009; Roslim & Miftahudin 2010; Elvyra *et al.* 2010; Roslim & Miftahudin 2011; Roslim 2011; Roslim *et al.* 2013a; Roslim *et al.* 2013b; Elvyra & Solihin 2013; Herman *et al.* 2014; Nugraha *et al.* 2014; Elvyra *et al.* 2014). Selain itu, dosen di Laboratorium Genetika dengan sarana dan prasarana yang dimiliki telah terbiasa melayani praktikum dan penelitian mahasiswa di lingkungan Universitas Riau terkait analisis DNA. Dosen bidang Genetika juga telah melayani mahasiswa pascasarjana di lingkungan Universitas Riau dan juga pihak lain dari luar Universitas Riau untuk berkonsultasi tentang analisis DNA.

Oleh karena itu, bermodalkan keahlian sumber daya manusia yang dapat diandalkan tersebut dan pengalaman yang telah dilakukannya serta sebagai salah satu cara untuk mengamalkan tri darma perguruan tinggi, dosen-dosen di Jurusan Biologi FMIPA UR turut serta mengambil peran dalam pengembangan keilmuan dan pelayanan kepada masyarakat guna mengatasi kendala tersebut melalui program I_bIKK ini. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah mendirikan unit usaha I_bIKK Klinik Analisis DNA untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan pelayanan kepada masyarakat berbasis teknologi DNA.

METODE

Kegiatan pengabdian dilakukan pada tahun 2016-2017 di Jurusan Biologi, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan (FMIPA), Universitas Riau (UR). Kegiatan ini berorientasi jasa dengan sasaran konsumen diantaranya perguruan tinggi, kepolisian bidang forensik, dokter, pengacara, lembaga penelitian, BPOM, LSM, dan sekolah menengah. Kegiatan IbIKK secara keseluruhan dilakukan dengan metode sebagai berikut:

Bahan Baku

Fokus kegiatan pengabdian ini adalah penyediaan jasa analisis DNA di laboratorium dan konsultasi. Bahan baku utama adalah keahlian dosen pengajar di Jurusan Biologi khususnya dosen bidang Genetika. Dosen bidang Genetika yang aktif saat ini berjumlah dua orang dan keduanya bergelar doktor dengan rekam jejak penelitian terkait DNA. Dosen lain di luar bidang Genetika yang aktif saat ini di Jurusan Biologi dengan keahlian analisis DNA dan bergelar doktor berjumlah tiga orang. Seluruhnya adalah dosen tetap di Jurusan Biologi, sehingga terjamin ketersediaannya secara terus-menerus. Selain itu, dalam pelaksanaan pengabdian, dibantu oleh tenaga laboran, mahasiswa dan alumni (Sarjana) Biologi, FMIPA UR.

Proses Produksi

Proses produksi dilakukan dengan menyelenggarakan seminar IbIKK, promosi dan pemasaran di media cetak dan elektronik, pembuatan web, melayani jasa analisis DNA, dan penyebaran angket kepada calon konsumen saat seminar IbIKK. Proses produksi dilakukan di Ruang unit usaha IbIKK Klinik Analisis DNA yang berada di dalam Laboratorium Genetika, Jurusan Biologi, FMIPA UR namun terpisah dari ruangan untuk kegiatan belajar mengajar (KBM) reguler, dengan luas ruangan sekitar 10 m².

Pemasaran

Pemasaran dilakukan dengan promosi melalui kegiatan seminar dan mengikuti kegiatan MIPA Expo yang rutin diselenggarakan setiap tahun di Universitas Riau, pembuatan standing banner, pembuatan web, penyebaran brosur atau leaflet, serta iklan di media massa (elektronik dan atau cetak).

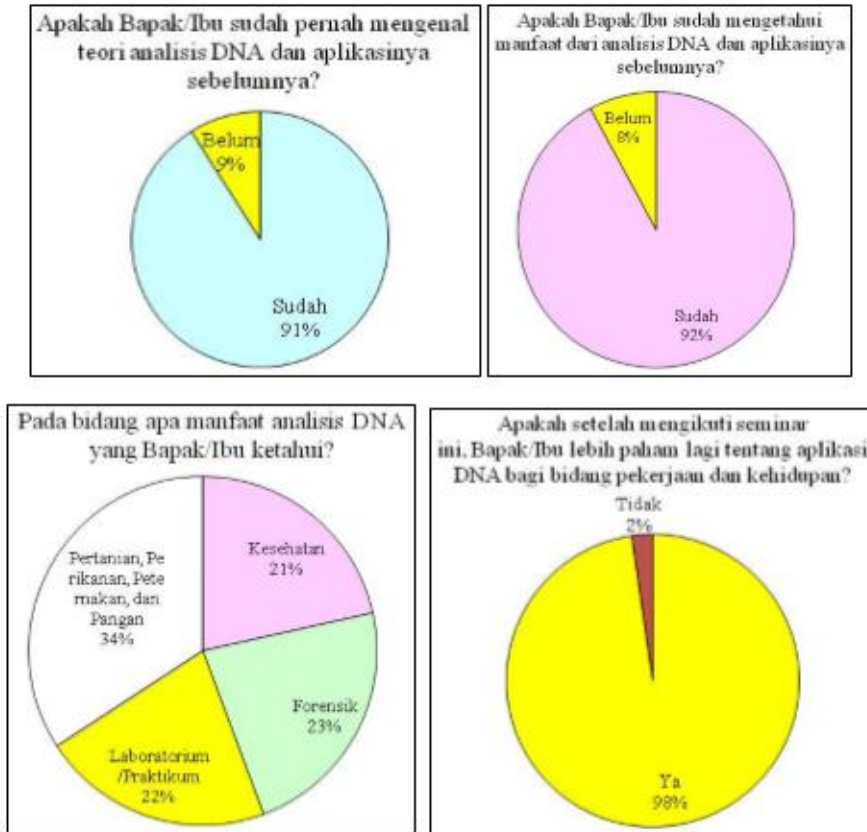
HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan utama pengabdian ini adalah mendirikan unit usaha. Pada tahun 2016 telah didirikan Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA yang berorientasi layanan jasa

berbasis teknologi DNA. Layanan seperti ini belum pernah ada di Provinsi Riau, sehingga keberadaannya merupakan pionir dan dibutuhkan oleh masyarakat. Personel dari unit usaha ini terdiri dari Ketua (Dr. Dewi Indriyani Roslim), Kepala Unit Sarana dan Prasarana (Dr. Herman), Kepala Unit Produksi Jasa dan Kualiti Kontrol (Dr. Roza Elvyra), Kepala Unit Pemasaran (Dr. Nery Sofyanti), dan Koordinator Pelaksana (Ennie Chahyadi, M.Si.). Unit usaha berlokasi di Laboratorium Genetika, Jurusan Biologi, FMIPA UR.

Walaupun keberadaannya sangat dibutuhkan di Provinsi Riau, namun perlu dilakukan upaya pemasaran dan promosi. Hal tersebut telah dilakukan dengan menyelenggarakan seminar IBIKK di tahun 2016 dan 2017, pembuatan web, dan brosur. Seminar IBIKK di tahun 2016 mengangkat tema “Aplikasi Analisis DNA pada Kehidupan Manusia” dengan narasumber Dr. Miftahudin dengan bidang keahlian Biologi Molekuler dari Institut Pertanian Bogor (IPB). Seminar IBIKK di tahun 2017 mengangkat tema “Perkembangan dan Manfaat Genetika pada Kehidupan Manusia” dengan narasumber Prof. Dr. Alex Hartana dengan bidang keahlian Genetika dari Institut Pertanian Bogor (IPB). Pada kedua kegiatan seminar tersebut dihadiri oleh lebih dari 100 peserta dari berbagai instansi pemerintah dan swasta di Provinsi Riau, seperti forensik kepolisian, rumah sakit, BPOM, Lembaga Penelitian, Perguruan Tinggi, guru-guru sekolah menengah, pegawai, mahasiswa.

Pada saat seminar IBIKK disebarakan angket. Analisis angket menunjukkan bahwa 91% calon konsumen sebelumnya sudah pernah mengenal teori analisis DNA dan aplikasinya; 92% sudah mengetahui manfaat dari analisis DNA, dengan rincian: 34% menyatakan analisis DNA bermanfaat pada bidang Pertanian, Perikanan, Peternakan, dan Pangan, 23% pada bidang Forensik, 22% pada bidang Laboratorium/Praktikum, dan 21% pada bidang Kesehatan (Gambar 1).

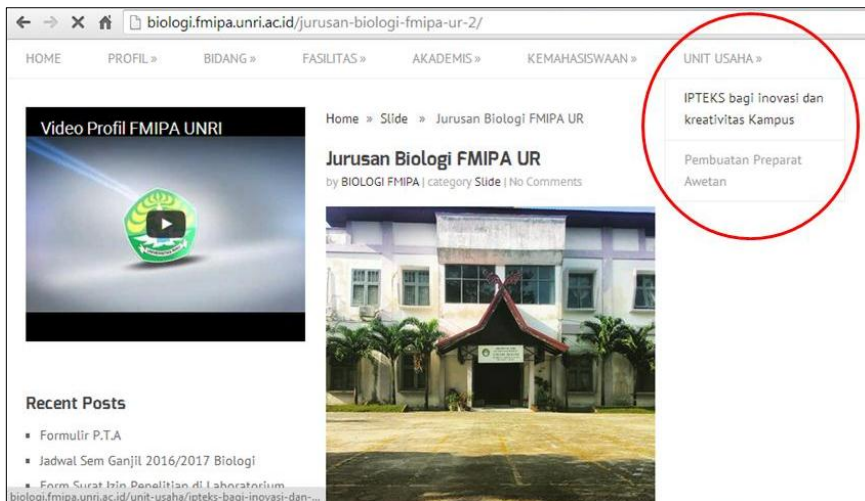


Gambar 1. Hasil analisis angket

Hasil angket tersebut menunjukkan bahwa sebenarnya teori analisis DNA dan aplikasinya sudah diketahui oleh sebagian besar peserta seminar atau calon konsumen. Namun, setelah mengikuti seminar IBIKK, mereka lebih paham tentang teori analisis DNA dan aplikasinya bagi bidang pekerjaan dan kehidupan sehari-hari. Hasil tersebut menunjukkan tanggapan positif calon konsumen terhadap IBIKK Klinik Analisis DNA. Hal ini berdampak positif bagi unit usaha untuk menyelenggarakan layanan jasa analisis DNA di Provinsi Riau

Pemasaran dan promosi Unit Usaha IBIKK Klinik Analisis DNA juga sudah dilakukan dengan membuat web unit usaha yang terintegrasi dengan web Fakultas MIPA, yaitu <http://fmipa.unri.ac.id>. Melalui situs web tersebut, calon konsumen dapat melanjutkan pencarian dengan klik “Jurusan Biologi” [<http://biologi.fmipa.unri.ac.id/unit-usaha/ipteks-bagi-inovasi-dan-kreativitas-kampus/>] (Gambar 2). Web unit usaha tersebut mengandung informasi mengenai

Unit Usaha IBIKK Klinik Analisis DNA dan juga daftar harga jasa analisis DNA. Secara garis besar, jasa analisis DNA yang ditawarkan meliputi isolasi DNA total, elektroforesis, optimasi primer, amplifikasi dengan teknik PCR (*polymerase chain reaction*), pengiriman sampel untuk disekuensing, analisis data, dan konsultasi. Biaya analisis DNA lengkap, yaitu dari isolasi DNA sampai dengan mendapatkan sekuen DNA dan analisis data, berkisar Rp 570.000 per sampel. Harga tersebut jauh lebih murah dibandingkan harga yang ditawarkan oleh perusahaan atau institusi yang ada di luar Provinsi Riau. Mereka menawarkan harga dua kali lipat atau lebih dari yang ditawarkan oleh Unit Usaha IBIKK Klinik Analisis DNA. Selain itu, unit usaha juga melayani penyewaan alat-alat seperti mesin mikrosentrifus, perangkat elektroforesis, mesin *thermal cycler* untuk PCR, waterbath, uv transilluminator, dan kamera, juga dengan harga terjangkau.



Gambar 2. Web Unit Usaha IBIKK Klinik Analisis DNA, Jurusan Biologi, FMIPA, Universitas Riau.

Selama kegiatan pengabdian berlangsung dari tahun 2016-2017 telah ada penjualan. Jumlah konsumen dan jumlah sampel yang dianalisis di Unit Usaha IBIKK Klinik Analisis DNA meningkat tetapi layanan sewa alat-alat menurun pada tahun 2017 (Tabel 1). Peningkatan jumlah konsumen dan sampel yang dianalisis kemungkinan disebabkan karena harga yang ditawarkan Unit Usaha IBIKK Klinik Analisis DNA jauh lebih murah dari yang lain. Selain itu, konsumen diberi keleluasaan untuk terlibat dalam pengerjaan sampelnya di laboratorium dan berkonsultasi lebih jauh tanpa biaya tambahan. Hal tersebut mejadi keunggulan bagi Unit Usaha IBIKK Klinik Analisis DNA.

Tabel 1. Jumlah konsumen dan penjualan jasa di Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA tahun 2016 dan 2017.

Tipe	Tahun	
	2016	2017
Jumlah konsumen (orang)	9	13
Jumlah sampel yang dianalisis (sampel)	49	85
Lama penyewaan alat (hari)	54	11

Konsumen yang sudah dilayani oleh unit usaha berasal dari kalangan perguruan tinggi, seperti mahasiswa Sarjana (S1) dan Pascasarjana (S2 dan S3) serta dosen dari Fakultas MPA, Pertanian, dan Perikanan. Konsumen tersebut berasal dari beberapa perguruan tinggi, seperti Universitas Riau, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Qasim (UIN Susqa Riau), dan Universitas Andalas (Padang). Beberapa konsumen yang telah memakai jasa analisis DNA di Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA pada tahun 2016 kembali mengirimkan sampelnya untuk dianalisis di Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA pada tahun 2017. Hal ini mengindikasikan bahwa konsumen merasa puas dengan layanan di Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA.

SIMPULAN

Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA telah dibentuk pada tahun 2016 yang bergerak di bidang layanan jasa berbasis teknologi DNA. Penjualan sudah dimulai sejak 2016 dengan konsumen umumnya berasal dari kalangan perguruan tinggi seperti Universitas Riau, UIN Susqa Riau, dan Universitas Andalas. Pada tahun 2017 terjadi peningkatan penjualan yang dilihat dari peningkatan jumlah konsumen dan sampel yang dianalisis. Peningkatan tersebut kemungkinan disebabkan karena harga yang oleh Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA jauh lebih murah dari yang ditawarkan oleh perusahaan atau institusi lain. Analisis angket hasil seminar IbIKK menunjukkan bahwa 91% calon konsumen sebelumnya sudah pernah mengenal teori analisis DNA dan aplikasinya; 92% sudah mengetahui manfaat dari analisis DNA, dengan rincian: 34% menyatakan analisis DNA bermanfaat pada bidang Pertanian, Perikanan, Peternakan, dan Pangan, 23% pada bidang Forensik, 22% pada bidang Laboratorium/Praktikum, dan 21% pada bidang Kesehatan. Layanan jasa analisis DNA di Unit Usaha IbIKK Klinik Analisis DNA memiliki keunggulan, yaitu

konsumen diberi keleluasaan untuk terlibat dalam pengerjaan sampelnya di laboratorium dan berkonsultasi lebih jauh tanpa biaya tambahan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini dibiayai oleh Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi, Republik Indonesia melalui Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat IbIKK Klinik Analisis DNA Tahun 2016 dan 2017 atas nama Dewi Indriyani Roslim.

DAFTAR REFERENSI

- Balai Besar POM. (2010). Peningkatan kapasitas laboratorium dengan alat PCR (*polymerase chain reaction*) untuk uji kehalalan produk. Mataram: BPOM. [diakses 29 Maret 2015 <http://www.pom.go.id/new/index.php/view/berita/495/>].
- Elvyra, R. (2010, 5-6 Oktober). Karakteristik Genetik *Ompok eugeneiatus* (Vaillant) dari Sungai Indragiri Riau, *Prosiding Seminar UKM Malaysia–UNRI*, Universiti Kebangsaan Malaysia, Malaysia.
- Elvyra, R., Aryani, D., & Roslim, D. I. (2014, 9-10 Oktober). The Mitochondrial D-loop region of *Kryptopterus apogon* from Indragiri Hulu River of Riau Province, *Proceeding of The 3rd International Seminar of Fisheries and Marine Science*, Pekanbaru, Indonesia.
- Elvyra, R., & Solihin, D. D. (2013, 6-7 November). The Characteristic of Mitochondrial Cytochrome C oxidase 1 Gene of *Kryptopterus apogon* (Bleeker 1851), *Proceeding 2nd International Seminar of Fisheries and Marine*, University of Riau, Indonesia.

PENINGKATAN KESEJAHTERAAN KELUARGA MELALUI METODE PEMBERDAYAAN KOMUNITAS POSDAYA (PKM DI POSDAYA MASJID NURUL IMAN, TEJOAGUNG, KOTA METRO)

Agus Sujarwanta

FKIP Universitas muhammadiyah Metro
agussujarwanta5@gmail.com

ABSTRAK

Secara nasional tujuan pembangunan millenium (*millenium development goals* atau MDGs) bagi pemerintah Indonesia yang mendesak adalah berkenaan dengan pengentasan kemiskinan. Upaya ini memerlukan peran serta masyarakat mengingat keterbatasan pemerintah dalam penyediaan anggaran pembangunan. Peran masyarakat dalam suatu komunitas tertentu seperti halnya di Pos Pemberdayaan Keluarga (POSDAYA) adalah metode pemberdayaan komunitas menjadi solusi dalam pengentasan kemiskinan. Tujuan utama kegiatan ini adalah meningkatkan kesejahteraan keluarga pra sejahtera (Pra-KS) menjadi keluarga sejahtera (KS-I dan KS-II) dengan menggunakan metode pemberdayaan komunitas Posdaya. Subjek sebagai sasaran kegiatan adalah anggota Posdaya Masjid Nurul Iman di Kelurahan Tejoagung, Kecamatan Metro Timur, Kota Metro. Kegiatan dilaksanakan selama 3 bulan, yakni bulan Oktober sampai dengan Desember 2015. Metode yang digunakan sebagai bentuk rekayasa sosial adalah metode pemberdayaan komunitas Posdaya. Metode ini memiliki 5 tahapan, yakni: (1) pendataan dan pemetaan, (2) lelang kepedulian, (3) penyusunan rencana aksi, (4) pelaksanaan aksi, dan (5) monitoring dan evaluasi (Monev). Dari hasil pelaksanaan aksi metode pemberdayaan komunitas Posdaya Masjid Nurul Iman dapat diperoleh simpulan sebagai berikut: 1. Tingkat keberhasilan pelaksanaan aksi untuk peningkatan status keluarga Pra-KS tercapai 60%, dan 2. Tingkat keberhasilan pelaksanaan aksi untuk peningkatan status keluarga KS-1 menjadi KS-2 tercapai 62,5%.

Kata kunci: kesejahteraan keluarga, komunitas, metode pemberdayaan posdaya.

PENDAHULUAN

Secara nasional tujuan pembangunan millenium (*millenium development goals* atau MDGs) bagi pemerintah Indonesia yang mendesak adalah berkenaan dengan pengentasan kemiskinan. Upaya ini memerlukan peran serta masyarakat mengingat keterbatasan pemerintah dalam penyediaan anggaran pembangunan. Peran masyarakat dengan berbagai komponen komunitas didalamnya dengan demikian menjadi potensi yang besar dalam upaya memperbaiki derajat kesejahteraan rakyat. Suatu komunitas tertentu yang ada di dalam masyarakat di antaranya adalah Pos Pemberdayaan Keluarga (POSDAYA).

Istilah Posdaya dicetuskan oleh Yayasan Dana Sejahtera Mandiri (Damandiri) sebagai forum silaturahmi sekaligus pusat penyegaran budaya gotong royong masyarakat luas. Tujuan utama kegiatan pengabdian masyarakat di komunitas Posdaya adalah meningkatkan kesejahteraan keluarga pra sejahtera (Pra-KS) menjadi keluarga sejahtera (KS-I dan KS-II) dengan menggunakan metode pemberdayaan komunitas Posdaya. Kemiskinan dapat dilihat dari indikator pemenuhan kebutuhan dasar yang belum mencukupi/layak. Kebutuhan dasar itu, mencakup pangan, pakaian, papan, kesehatan, pendidikan, dan transportasi.

Kemiskinan dapat dilihat dari indikator pemenuhan kebutuhan dasar yang belum mencukupi/layak. Kebutuhan dasar itu, mencakup pangan, pakaian, papan, kesehatan, pendidikan, dan transportasi. Sedangkan keterbelakangan, misalnya produktivitas yang rendah, sumberdaya manusia yang lemah, terbatasnya akses pada tanah padahalketergantungan pada sektor pertanian masih sangat kuat, melemahnya pasar-pasar lokal/tradisional karena dipergunakan untuk memasok kebutuhan perdagangan internasional. Dengan perkataan lain masalah keterbelakangan menyangkut struktural (kebijakan) dan kultural (Usman, 2004).

Dalam konteks kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kota Metro, maka fasilitasi program pengembangan sumberdaya manusia Posdaya merupakan kerjasama antara Yayasan Damandiri dengan mitra Perguruan Tinggi dan Pemerintah Daerah/Kota Metro. Dengan kerjasama tersebut, diharapkan dapat membantu upaya Pemerintah Kota Metro dalam memperbaiki kesejahteraan masyarakat di Metro. Perguruan tinggi dengan potensi SDM terdidik yang tersedia, menjadi urgen untuk memberikan fasilitasi kegiatan antara lain melalui: KKN Tematik Posdaya dan pembinaan Posdaya yang sudah ada untuk secara swadaya mengatasi permasalahan kemiskinan di lingkup desa. Pada pembinaan Posdaya ditekankan kepada upaya memposisikan masyarakat sebagai subjek dalam pembangunan agar bersifat efektif maka perlu dicarikan berbagai alternatif strategi pemberdayaan masyarakat. Pilihan strategi yang tepat diharapkan dapat

meningkatkan kemampuan dan kemandirian masyarakat, yakni metode pemberdayaan komunitas Posdaya.

Meruju kepada kebijakan nasional, maka di dalam Permendagri RI Nomor 7 Tahun 2007 tentang Kader Pemberdayaan Masyarakat, dinyatakan bahwa pemberdayaan masyarakat adalah suatu strategi yang digunakan dalam pembangunan masyarakat sebagai upaya untuk mewujudkan kemampuan dan kemandirian dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara (Pasal 1, ayat (8)). Inti pengertian pemberdayaan masyarakat merupakan strategi untuk mewujudkan kemampuan dan kemandirian masyarakat.

Menurut Sulistyani (2004), secara etimologis pemberdayaan berasal dari kata dasar ‘daya’ yang berarti kekuatan atau kemampuan. Dari pengertian tersebut, maka pemberdayaan dapat dimaknai sebagai suatu proses menuju berdaya atau proses untuk memperoleh daya, kekuatan/kemampuan, dan atau proses pemberian daya/kekuatan/kemampuan, dari pihak yang memiliki daya kepada pihak yang kurang atau belum berdaya. Tarigan (2005), menjelaskan bahwa pemberdayaan adalah suatu proses pribadi dan sosial, suatu pembebasan kemampuan pribadi, kompetensi, kreatifitas dan kebebasan bertindak. Surjono dan Nugrohob (2008) pemberdayaan masyarakat merupakan suatu proses di mana masyarakat (khususnya yang kurang memiliki akses terhadap pembangunan) didorong untuk meningkatkan kemandirian

Wrihatnolo dan Nugroho (2007), konsep pemberdayaan mencakup pengertian *community development* (pembangunan masyarakat) dan *community-based development* (pembangunan yang bertumpu pada masyarakat), dan tahap selanjutnya muncul istilah *community-driven development* yang diterjemahkan sebagai pembangunan yang diarahkan masyarakat atau diistilahkan pembangunan yang digerakan masyarakat.

Menurut Sulistyani (2004) terdapat pemberdayaan masyarakat berjalan melalui beberapa tahapan sebagai berikut: 1) Tahap penyadaran dan pembentukan perilaku menuju perilaku sadar dan peduli sehingga merasa membutuhkan peningkatan kapasitas diri. 2) Tahap transformasi kemampuan berupa wawasan-pengetahuan, kecakapan-keterampilan agar terbuka wawasan dan memberikan ketrampilan dasar sehingga dapat mengambil peran di dalam pembangunan. 3) Tahap peningkatan kemampuan intelektual, kecakapan-ketrampilan sehingga terbentuklah inisiatif dan kemampuan inovatif untuk mengantarkan pada kemandirian.

Proses pemberdayaan bisa berlangsung lebih kuat, komprehensif dan berkelanjutan bila berbagai unsur tersebut membangun kemitraan dan jaringan yang didasarkan pada prinsip saling percaya dan menghormati (Eko, 2002). Pemberdayaan sebagai

proses mengembangkan, memandirikan, menswadayakan, memperkuat posisi tawar menawar masyarakat lapisan bawah terhadap kekuatan-kekuatan penekan di segala bidang dan sektor kehidupan (Sutoro, 2002). Konsep pemberdayaan (masyarakat desa) dapat dipahami juga dengan dua cara pandang. *Pertama*, pemberdayaan dimaknai dalam konteks menempatkan posisi berdiri masyarakat. Posisi masyarakat bukanlah objek penerima manfaat (*beneficiaries*) yang tergantung pada pemberian dari pihak luar seperti pemerintah, melainkan dalam posisi sebagai subjek (agen atau partisipan yang bertindak) yang berbuat secara mandiri. Berbuat secara mandiri bukan berarti lepas dari tanggung jawab negara. Pemberian layanan publik.

Ketika kemitraan mampu mendorong percepatan keamanan ekonomi masyarakat, berfungsi secara efektif pemerintahan desa (sistem politik lokal), keteladanan pemimpin (elit lokal), dan partisipasi aktif masyarakat, maka kemampuan dan kemandirian masyarakat dalam pembangunan akan dapat terwujud (Suwondo, 2005). Pemberdayaan dalam konteks pengabdian kepada masyarakat pada komunitas Posdaya dengan demikian dapat dimaknai sebagai penerapan metode penguatan peran komunitas dalam memobilisasi anggotanya untuk memecahkan masalah komunitas itu sendiri sehingga mampu secara mandiri mencapai tujuan yang hendak dicapai. Tujuan utama pembangunan melalui keswadayaan komunitas Posdaya adalah meningkatkan kesejahteraan keluarga.

“Keluarga Sejahtera adalah keluarga yang dibentuk berdasarkan perkawinan yang sah, mampu memenuhi kebutuhan hidup spiritual dan materi yang layak, bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, memiliki hubungan yang selaras, serasi, dan seimbang antar anggota dan antar keluarga dengan masyarakat dan lingkungan”. (BKKBN, 1994: 5). Keluarga sejahtera adalah dibentuk berdasarkan perkawinan yang sah mampu memenuhi kebutuhan hidup spiritual dan materiil yang layak, bertakwa kepada tuhan yang maha esa, memiliki hubungan yang sama, selaras, seimbang antara anggota keluarga dengan masyarakat dan lingkungan. Kesejahteraan keluarga tidak hanya menyangkut kemakmuran saja, melainkan juga harus secara keseluruhan sesuai dengan ketenteraman yang berarti. Dengan kemampuan itulah dapat menuju keselamatan dan ketenteraman hidup.

Untuk mengukur tingkat kesejahteraan, telah dikembangkan beberapa indikator operasional yang menggambarkan tingkat pemenuhan kebutuhan dasar, kebutuhan sosial psikologis dan kebutuhan pengembangan. Sedangkan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang tingkat kesejahteraan merujuk digunakan beberapa indikator sebagaimana telah digunakan oleh BKKBN (BKKBN, 2000).

Indikator tersebut, berdasarkan pendataan keluarga tahun 2000, adalah sebagai berikut: 1) Keluarga Pra Sejahtera (Pra-KS); 2) Keluarga Sejahtera I; 3) Keluarga Sejahtera II; 4) Keluarga Sejahtera III; dan 5) Keluarga Sejahtera III Plus. Secara

spesifik Pra-KS adalah keluarga yang tidak dapat memenuhi minimal salah satu syarat-syarat sebagai keluarga sejahtera I, yakni: (1) melaksanakan ibadah menurut agama yang dianut masing-masing, (2) makan dua kali sehari atau lebih, (3) pakaian yang berbeda untuk berbagai keperluan, (4) lantai rumah bukan dari tanah, dan (5) Jika anak sakit di bawa ke sarana/petugas kesehatan.

METODE

Subjek sebagai sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah anggota Posdaya Masjid Nurul Iman di Kelurahan Tejoagung, Kecamatan Metro Timur, Kota Metro. Kegiatan dilaksanakan selama 3 bulan, yakni dari bulan Oktober sampai dengan Desember 2015. Jumlah subjek sasaran sebagai kepala keluarga (KK) dengan kategori Pra-KS dan KS-I sebanyak 29 KK.

Metode yang digunakan merupakan bentuk rekayasa sosial yaitu metode pemberdayaan komunitas Posdaya. Menurut Damandiri (2015), metode ini memiliki 5 tahapan, yakni: (1) pendataan dan pemetaan, (2) lelang kepedulian, (3) penyusunan rencana aksi, (4) pelaksanaan aksi, dan (5) monitoring dan evaluasi (Monev). Teknik analisis data hasil kegiatan digunakan statistika deskriptif.

Secara sistimatis kelima langkah tersebut dilaksanakan oleh Posdaya Masjid Nurul Iman di bawah pembinaan mitra pengabdian yakni kelembagaan LPPM Universitas Muhammadiyah Metro. Masing-masing tahapan dapat diuraikan di bawah ini:

Pendataan dan pemetaan keluarga Posdaya pada dasarnya mengikuti sistem pendataan keluarga yang telah dirintis oleh BKKBN tahun 1994 dan yang sampai saat ini masih dilaksanakan secara luas oleh masyarakat di bawah bimbingan Pemerintah Kota/ Kabupaten masing-masing. Luaran pendataan dan pemetaan adalah status keluarga (Pra-KS, KS-I, KS-II, KS-III, dan KS-III Plus). Kegiatan pendataan dan pemetaan dilaukan oleh kader Posdaya di bawah bimbingan dosen pengabdian yang telah mendapatkan pelatihan Pendataan dan Pemetaan oleh mitra pembina P2SDM IPB.

Pada tahap lelang kepedulian, berdasarkan hasil pendataan dan pemetaan dapat diperoleh jumlah keluarga yang ternasuk Pra-KS dan KS-I yang menjadi prioritas pertama untuk mendapatkan solusi. Kegiatan ini dilalukan melalui sarasehan yang dihadiri oleh undangan yakni: para dermawan, Keluarga Sejahtera III, Keluarga Sejahtera III Plus setempat dan SKPD terkait, serta kalangan swasta. Kegiatan utama sarasehan antara lain:

1. Menganalisis hasil pendataan.
2. Identifikasi masalah untuk menentukan langkah-langkah intervensi lebih lanjut dalam mengatasi masalah.
3. Menggalang dukungan dari berbagai pihak melalui lelang kepedulian dan kegiatan gotong royong utamanya untuk mengentaskan keluarga Pra-KS dan KS-1.

Di dalam lelang kepedulian yang dilaksanakan melalui forum sarasehan dilakukan sekaligus penyusunan rencana operasional pemberdayaan masyarakat dan pemberian dukungan kepada keluarga-keluarga yang memerlukan melalui Posdaya.

Dengan rencana operasional yang sudah disusun, maka Posdaya dapat memulai tahapan pelaksanaan aksi. Di dalam pelaksanaan aksi ini prioritas keluarga sasaran yakni Pra-KS mendapatkan dukungan mengatasi masalah yang menjadi penyebab tidak terpenuhinya KS-1. Bentuk kegiatan dapat berupa: dukungan komunikasi, informasi, dan edukasi yang merangsang pola hidup gotong royong, bantuan awal untuk kegiatan kerjasama untuk kebersihan, kesehatan lingkungan atau mengirim anak keluarga Pra-KS dan KS-1 bersekolah, bantuan dana dari masyarakat untuk membiayai kegiatan-kegiatan gotong royong, misalnya perbaikan lantai rumah keluarga Pra-KS hasil lelang kepedulian.

Pada tahapan pelaksanaan selama program aksi berlangsung maka dilakukan kegiatan monitoring dan evaluasi (Monev). Kegiatan Monev dilakukan oleh Kader Posdaya di bawah bimbingan mitra pengabdian dari LPPM Universitas Muhammadiyah Metro. Hasil Monev selain untuk mengontrol pelaksanaan program juga menghimpun hasil akhir kegiatan untuk disusun laporan kegiatan dan pemutakhiran data Posdaya tiap akhir tahun.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pendataan dan Pemetaan Keluarga Posdaya Masjid Nurul Iman

Dari hasil kegiatan pendataan kepala keluarga Posdaya Masjid Nurul Iman kelurahan Tejoagung, Kecamatan Metro Timur, Kota Metro diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 1. Kondisi Kesejahteraan Keluarga (KK) Posdaya masjid Nurul Iman (2015)

No.	Komponen Data	Pra-KS	KS-I	KS-II	KS-III	KS-III Plus	Jumlah
1.	Jumlah KK	5	24	97	53	26	205
2.	Proporsi (%)	2,44	11,70	47,32	25,84	12,68	100,00

Sumber: Diolah dari laporan Kegiatan Posdaya masjid Nurul Iman Kelurahan Tejoagung, Kota Metro Tahun 2015.

Dari Tabel 1 dapat diperoleh jumlah KK yang termasuk kategori prioritas mendapat solusi yang mendesak yakni Keluarga Pra-KS sebanyak 5 KK (2,44%) dan prioritas kedua adalah Keluarga KS-1 sebanyak 24 KK (11,70%). Dari kedua tahapan keluarga sejahtera tersebut selanjutnya dilakukan analisis hasil pendataan keluarga yang hasilnya dapat ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 2. Keluarga Prioritas dalam lelang Kepedulian dan Program Aksi

No.	Keluarga	Jumlah	Akar Masalah
1.	Pra-KS	5KK	1) Tidak memiliki MCK 2) Tidak memiliki pakaian berbeda 3) Makan kurang dari 2 x sehari 4) Pendidikan putus sekolah 5) Tidak ada biaya sekolah
2.	KS-1	24 KK	1) 10 KK belum memiliki MCK 2) 1 orang penyandang cacat 3) 4 orang dalam 3 bulan terakhir sakit 4) 3 KK lantai rumahnya masih tanah 5) 6 orang janda tidak bekerja/nganggur

Sumber: Diolah dari laporan Kegiatan Posdaya Masjid Nurul Iman Kelurahan Tejoagung, Kota Metro Tahun 2015.

Selanjutnya memasuki tahap ketiga adalah lelang kepedulian yang disampaikan dalam forum sarasehan Posdaya. Berdasarkan hasil analisis akar masalah pada

Tabel 1 maka setelah disampaikan di dalam lelang kepedulian diperoleh beberapa alternatif solusi sebagai berikut:

Tabel 3. Solusi Pemecahan Masalah Hasil lelang Kepedulian

No. Keluarga	Solusi Pemecahan Masalah	Sumber Dana
1. Pra-KS	1) Mendapatkan bantuan MCK 2) Santunan pakaian layak pakai 3) Santunan sembako/beras 4) Bantuan Pendidikan Paket C 5) Perlu bapak angkat	Yayasan Damandiri Majlis Ta'lim Majlis Ta'lim SKP Dikbud Metro Camat Metro Timur
2. KS-1	1) Butuh bantuan WC/leher angsa 2) Butuh bantuan kaki palsu 3) Butuh bantuan pembuatan BPJS 4) Butuh bantuan semen 5) Butuh bantuan sembako	Yayasan Damandiri Dinas Sosial Kota Dinkes Kota Metro Masy. Tejoagung Majlis Ta'lim

Sumber: Diolah dari laporan Kegiatan Posdaya Masjid Nurul Iman Kelurahan Tejoagung, Kota Metro Tahun 2015.

Berdasarkan hasil lelang kepedulian yang telah didukung dengan sumber dana solusi, maka Posdaya masuk kepada tahapan pelaksanaan aksi. Dari kegiatan pelaksanaan aksi akhirnya dapat diperoleh hasil akhir sebagai berikut:

Tabel 4. Kondisi Kesejahteraan Keluarga (KK) Posdaya masjid Nurul Iman Pasca Pelaksanaan Aksi Tahun 2015

No.	Nama KK	Status Awal	Status Akhir	Keterangan
1.	Titik Sumardi	Pra-KS	KS-1	Masalah teratasi
2.	Abdul	Pra-KS	KS-1	Masalah teratasi
3.	Santika	Pra-KS	Pra-KS	Belum teratasi
4.	Sarwoko	Pra-KS	Pra-KS	Masalah teratasi
5.	Jumani/Muti	Pra-KS	KS-2	Masalah teratasi
6.	Ngadinem	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
7.	Tuwono	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
8.	Marwan	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
9.	Suyanto	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
10.	Salamun	KS-1	KS-1	Belum teratasi
11.	Tukimah	KS-1	KS-1	Belum teratasi
12.	Legiyem	KS-1	KS-1	Belum teratasi
13.	Suwanto	KS-1	KS-1	Belum teratasi
14.	Heru Susanto	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
15.	Tutik	KS-1	KS-1	Belum teratasi
16.	Fatimah	KS-1	KS-1	Belum teratasi
17.	Syarif	KS-1	KS-1	Belum teratasi
18.	Nasib	KS-1	KS-2	Masalah teratasi

19. Marsiyam	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
20. Sumardi	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
21. Budiono	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
22. Syafrudin	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
23. Nasoka	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
24. Yudi Aprianto	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
25. Mbah Gini	KS-1	KS-1	Belum teratasi
26. Misro Permono	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
27. Rusnan	KS-1	KS-2	Masalah teratasi
28. Sarkonah	KS-1	KS-1	Belum teratasi
29. Jumoro	KS-1	KS-2	Masalah teratasi

Sumber: Diolah dari laporan Kegiatan Posdaya Masjid Nurul Iman Kelurahan Tejoagung, Kota Metro Tahun 2015.

Dari rekapitulasi akhir pelaksanaan aksi pasca pemberdayaan dalam Tabel 4 dapat diperoleh proporsi hasil akhir sebagai berikut:

Tabel 5. Proporsi Hasil Pelaksanaan Aksi Pemberdayaan Posdaya

No.	Keluarga	Status Tetap	Status meningkat
1.	Pra-KS (5KK)	2KK (40%)	3 KK (6%)
2.	KS-1 (24 KK)	9KK (37,5%)	15KK (62,5%)

Dengan hasil di atas, dapat diperoleh pemutakhiran data keluarga Masjid Posdaya Nurul Iman pada akhir tahun 2015 Program Posdaya sebagai berikut:

1. Tingkat keberhasilan pelaksanaan aksi untuk peningkatan status keluarga Pra-KS tercapai 60%.
2. Tingkat keberhasilan pelaksanaan aksi untuk peningkatan status keluarga KS-1 menjadi KS-2 tercapai 62,5%.

Dengan hasil akhir pemberdayaan tersebut maka Posdaya masih memiliki beban program untuk tahun selanjutnya, yakni keluarga Pra-KS (40%) dan keluarga KS-1 (37,5%). Dengan demikian pada awal tahun 2016, Posdaya Masjid Nurul Iman akan memulai program baru dengan melakukan pemutakhiran peta keluarga terlebih dahulu dengan merujuk hasil pelaksanaan aksi pemberdayaan tahun 2016.

Berkenaan dengan hasil yang dicapai dalam pemberdayaan di atas, secara kuantitas berdasarkan evaluasi dalam Monev pelaksanaan aksi terdapat kendala dalam hal penghimpunan dana masyarakat. Hal ini berkaitan dengan pada paruh waktu pelaksanaan aksi berbarengan dengan kebutuhan orang tua dalam mengeluarkan

dana untuk biaya pendidikan anak yang pada rentang bulan September merupakan tahun pelajaran baru. Ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Eko (2002), bahwa proses pemberdayaan bisa berlangsung lebih kuat, komprehensif dan berkelanjutan bila berbagai unsur tersebut membangun kemitraan dan jaringan. Demikian halnya Suwondo (2005), apabila kemitraan mampu mendorong percepatan kemapanan ekonomi masyarakat, dan didukung oleh partisipasi aktif masyarakat, maka kemandirian masyarakat dalam pembangunan akan dapat terwujud.

Namun demikian, apa yang telah dihasilkan dalam kegiatan pemberdayaan ini telah menjawab ungkapan yang disampaikan Sulistiyani (2004), bahwa kemandirian kemandirian masyarakat ditandai dengan kemampuan masyarakat untuk memikirkan, memutuskan, serta melakukan sesuatu yang dipandang tepat demi mencapai pemecahan masalah-masalah yang dihadapi dengan mempergunakan daya kemampuan yang terdiri atas kemampuan kognitif, konatif, psikomotorik, afektif, dengan mengarahkan sumber daya yang dimiliki oleh lingkungan internal masyarakat tersebut.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang dikemukakan dalam laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di atas, maka dapat diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Tingkat keberhasilan pelaksanaan aksi untuk peningkatan status keluarga Pra-KS tercapai 60%.
2. Tingkat keberhasilan pelaksanaan aksi untuk peningkatan status keluarga KS-1 menjadi KS-2 tercapai 62,5%.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam kesempatan ini, pengabdian menyadari bahwa tanpa bantuan semua pihak niscaya makalah hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Pengabdian mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala bantuannya kepada:

1. Ketua LPPM Universitas Muhammadiyah Metro yang memberikan izin untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

2. Ketua Yayasan Damandiri di Jakarta yang telah memberikan fasilitasi pelatihan TOT Pendataan dan Pemetaan Keluarga di P2SDM IPB.
3. Ibu Siti Nurjanah, S.Ag. selaku ketua Posdaya Masjid Nurul Iman.

DAFTAR REFEEENSI

- BKKBN. (1994). Informasi Gerakan KB Nasional Selama PembangunanJangka Panjang I. Jakarta: BKKBN.
- BKKBN. (2000). *Pendataan Keluarga Tahun 2000*. (<http://www.bkkbn.go.id/privince/yogya/MENU04.htm>).
- Buku Pedoman Pembentukan dan Pengembangan Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya)*. (2007). Jakarta: Yayasan Damandiri.
- Damandiri. (2015). Pedoman Pendataan dan Pemetaan Keluarga dalam Rangka Pemberdayaan Masyarakat melalui Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya). Jakarta: Yayasan Dana Sejahtera Mandiri.
- Kutut, Suwondo. (2005). *Civil Society di Aras Lokal: Perkembangan Hubungan antara Rakyat dan Negara di Pedesaan Jawa*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar & Percik.
- Laporan Kegiatan Posdaya Masjid Nurul Iman Kelurahan Tejoagung, Kota Metro, Provinsi Lampung*. (2015).
- Wrihatnolo Randy R. dan Riant Nugroho D. (2007). *Manajemen Pemberdayaan: Sebuah Pengantar dan Panduan untuk Pemberdayaan Masyarakat*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Permendagri RI Nomor 7 Tahun 2007 tentang Kader Pemberdayaan Masyarakat. Bandung: Fokus Media.
- Robinson Tarigan. (2005). *Perencanaan Pembangunan Wilayah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sulistiyani, Ambar Teguh. (2004). *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. Gaya Media: Yogyakarta.
- Sunyoto, Usman. (2004). *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Surjono, Agus dan Trilaksono Nugroho. (2008). *Paradigma, Model, Pendekatan Pembangunan, dan Pemberdayaan Masyarakat di Era Otonomi Daerah*. Malang: Bayumedia Publishing.
- Sutoro, Eko. (2002), *Pemberdayaan Masyarakat Desa, Materi Diklat Pemberdayaan Masyarakat Desa*, yang diselenggarakan Badan Diklat Provinsi Kaltim, Samarinda, Desember 2002.

SOSIALISASI KADER KESEHATAN DALAM PEMANFAATAN BOOKLET KEKERASAN TERHADAP PEREMPUAN DAN ANAK

Ismarwati, Bening Prawita Sari, Dian Kusumaningtyas, Dwi Handayani,
Erinda Nur Pratiwi

Prodi S2 Kebidanan Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta
dianpratiwi935@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan ini adalah proses pemaparan hasil pelaksanaan analisis kejadian tindak kekerasan yang terjadi di masyarakat dalam bentuk Sosialisasi Kader Kesehatan dalam memanfaatkan booklet mengenai Kekerasan terhadap Perempuan dan Anak (KTPA) oleh mahasiswa Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta. Tujuan program sosialisasi ini adalah mengurangi dan mencegah terjadinya tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak melalui sosialisasi booklet atau buku panduan kepada kader kesehatan agar kader kesehatan dapat memahami jenis kekerasan yang mungkin bisa terjadi pada perempuan dan anak, ciri-ciri orang yang akan bertindak kekerasan, hingga alur pelaporan tindak kekerasan supaya dapat ditangani dengan benar. Kegiatan yang telah dilakukan adalah mencetak media (booklet, modul, materi), melakukan kegiatan diskusi mengenai tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak, serta mendampingi kader dalam memotivasi masyarakat untuk segera melapor apabila merasa atau melihat kejadian tindak kekerasan yang terjadi di masyarakat. Target dan luaran yang dihasilkan adalah kegiatan sosialisasi diikuti oleh semua kader kesehatan perwakilan dari masing-masing posyandu yang ada di wilayah naungan Puskesmas Sentolo 1 yaitu sebanyak 48 kader. Dari semua kader kesehatan yang hadir, diketahui terdapat peningkatan pengetahuan mengenai tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak serta peningkatan motivasi kader kesehatan untuk melakukan sosialisasi tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak kepada masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari adanya peningkatan nilai pengetahuan hasil pre test dan post test yang telah dikerjakan oleh kader kesehatan serta respon positif oleh kader kesehatan selama proses diskusi dan sosialisasi berlangsung. Sebagai tindak lanjut dari kegiatan ini, kader kesehatan terus melaksanakan pemberian motivasi kepada masyarakat agar masyarakat mengetahui tentang tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak dan segera melapor apabila merasa terancam, telah menjadi korban ataupun melihat tindak kekerasan yang terjadi di masyarakat. Hasil pengabdian masyarakat ini menjadi karya ilmiah yang dipublikasikan dalam Prosiding pada Seminar Nasional.

Kata Kunci: Sosialisasi Kader, Kekerasan terhadap Perempuan dan Anak, Booklet

PENDAHULUAN

‘Aisyiyah adalah salah satu organisasi otonom khusus Muhammadiyah yang memfasilitasi kegiatan perempuan diberbagai bidang. Struktur organisasi ‘Aisyiyah mencerminkan bidang kegiatannya dalam membangun masyarakat Islam modern di Indonesia, seperti syariah Islam, dan dakwah, pemberdayaan perempuan, organisasi kepemudaan, pendidikan, kesejahteraan sosial dan kesehatan.

Kekerasan (*violence*) adalah serangan atau invasi terhadap fisik maupun integrasi mental psikologis seseorang. Kekerasan terhadap sesama manusia pada dasarnya berasal dari berbagai sumber, namun salah satunya kekerasan terhadap satu jenis kelamin tertentu yang disebabkan oleh bias gender ini disebut *gender related violence*. Pada dasarnya kekerasan gender disebabkan oleh ketidaksetaraan kekuatan yang ada dalam masyarakat. Kekerasan terhadap perempuan dan anak tidak saja menimbulkan dampak fisik melainkan juga dampak psikologis yang lebih berat penanganannya (Fakih, 1999). Kekerasan terhadap perempuan dan anak perlu dipahami sebagai suatu pelanggaran hak dasar terhadap manusia yaitu hak untuk menjalani kehidupan secara bermartabat sehingga kekerasan itu merupakan pelanggaran HAM. Kekerasan terhadap perempuan dan anak tidak saja menimbulkan dampak fisik melainkan juga dampak psikologis yang cukup berat dan membutuhkan intervensi dari para profesional baik di bidang kesehatan, psikologi maupun hukum. Pemerintah telah mengeluarkan Undang-Undang No. 23 tahun 2002 tentang Perlindungan Anak dan Undang-Undang No.23 tahun 2004 tentang Penghapusan Kekerasan dalam Rumah Tangga (Handayani, 2002). Kekerasan terhadap perempuan dan anak terjadi peningkatan kasus, kekerasan terhadap perempuan dan anak tidak saja merupakan masalah individu melainkan juga masalah nasional dan sudah menjadi masalah global. Dalam hal-hal tertentu kekerasan terhadap perempuan dapat dikatakan sebagai masalah transnasional (Candrakirana, 2013).

Catatan tahunan tahun 2017 oleh Komnas, kekerasan terhadap istri (KTI) menempati peringkat pertama yaitu 5784 kasus (56%), disusul kekerasan dalam pacaran 2171 kasus (21%), kekerasan terhadap anak perempuan 1799 kasus (17%) dan kekerasan mantan suami, mantan pacar, serta kekerasan terhadap pekerja rumah tangga. Dari sejumlah kasus tersebut presentasi tertinggi adalah kekerasan fisik 42% (4281 kasus), kemudian kekerasan seksual 34% (3495 kasus), kekerasan psikis 14% (1451 kasus) dan kekerasan ekonomi 10% (978 kasus) (Komnas Perempuan, 2016). Kasus KTPA di wilayah kerja Puskesmas Sentolo 1 pada tahun 2016 hanya terdapat 1

kasus. Di tahun 2017 dari Januari sampai Juni sudah terdapat 4 kasus, dimana pelakunya adalah orang terdekat dari korban, 2 kasus kekerasan pada perempuan dan 2 kasus kekerasan pada anak perempuan. Adapun bentuk kekerasan yang terjadi adalah kekerasan fisik dan kekerasan seksual. Penyebab yang membuat terjadi kekerasan terhadap perempuan dan anak adalah rendahnya pendidikan dan penghasilan, mereka berada pada posisi yang lemah, karena mereka tidak bekerja (ibu rumah tangga).

Tindak kekerasan tidak hanya masalah individual atau masalah nasional, tetapi masalah global, bahkan transnasional. Karena itu di dalam masyarakat dikenal berbagai istilah *“violence against women”, “gender based violence”, “gender violence”, “domestic violence”* yang korbannya adalah perempuan, bagi anak-anak dikenal istilah *“working children”, “street children”, “children in armed conflict”, “urban war zones”*. Kekerasan yang telah dialami oleh bangsa Indonesia selama ini merupakan masalah sosial dan kemanusiaan yang perlu mendapat perhatian. Kalangan perempuan terkadang menyembunyikan viktimisasi terhadap dirinya karena berbagai alasan, namun yang utama adalah karena mereka tidak ingin dirinya diketahui orang lain atau akan mencoreng harga sendiri (Pasalbessy, 2010). Tindak kekerasan juga dipengaruhi media massa yang menampilkan tindakan kekerasan sehingga kekerasan dianggap hal wajar oleh pelaku. Akibat persepsi (atau mispersepsi) ini, media massa juga melakukan hal yang sama, sehingga terjadi *“selective inattention”* yakni memilih berita tertentu untuk dijadikan informasi bagi masyarakat. Ekspose semacam ini melahirkan proses viktimisasi terhadap perempuan dan anak yang difokuskan pada tindak kekerasan seksual, kekerasan menimbulkan luka berat, kekerasan yang mengakibatkan kematian (Pasalbessy, 2010).

Kurangnya fasilitas terkait ruangan khusus untuk konseling KTPA dan petugas kesehatan yang terlatih (PKPR) sehingga sosialisasi terkait KTPA tidak dapat dilakukan secara rutin dan berkala. Dimana seharusnya petugas kesehatan harus memiliki kompetensi dan terlatih untuk menyediakan pendidikan kesehatan bagi remaja dan mengkomunikasikan serta menyediakan layanan kesehatan (WHO, 2015). Selain itu, lingkungan keluarga dengan pertengkaran didalamnya dapat memicu kekerasan pada rumah tangga. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Rozak (2013), bahwa tipe-tipe keluarga tertentu memiliki resiko yang meningkat untuk melakukan tindakan kekerasan dan pengabaian kepada anak.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi, maka dilaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat Sosialisasi Kader Kesehatan dalam Pemanfaatan Booklet Kekerasan

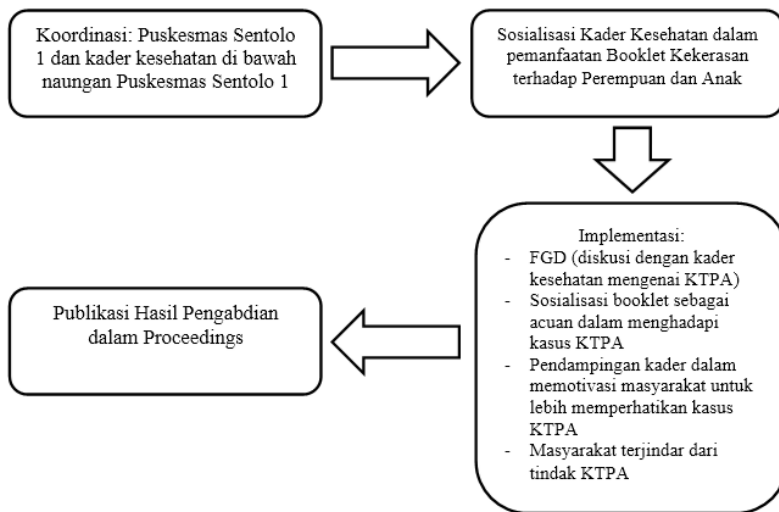
Terhadap Perempuan dan Anak adalah hasil kerjasama antara mahasiswa S2 Kebidanan Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta dengan Puskesmas Sentolo 1 Kulon Progo Yogyakarta dengan mengikutsertakan kader-kader yang berada di wilayah kerja Puskesmas Sentolo 1 Kulon Progo Yogyakarta yang dilaksanakan pada tanggal 5 Agustus 2017. Kegiatan ini merupakan proses pemaparan hasil pelaksanaan analisis kejadian tindak kekerasan yang terjadi di masyarakat dalam bentuk Sosialisasi Kader Kesehatan dalam memanfaatkan booklet mengenai Kekerasan terhadap Perempuan dan Anak (KTPA) oleh mahasiswa Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta. Tujuan program sosialisasi ini adalah mengurangi dan mencegah terjadinya tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak melalui sosialisasi booklet atau buku panduan kepada kader kesehatan agar kader kesehatan dapat memahami jenis kekerasan yang mungkin bisa terjadi pada perempuan dan anak, ciri-ciri orang yang akan bertindak kekerasan, hingga alur pelaporan tindak kekerasan supaya dapat ditangani dengan benar.

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut adalah dengan melakukan diskusi untuk mengingat dan menambah pengetahuan kader kesehatan mengenai kekerasan terhadap perempuan dan anak yang terjadi di masyarakat. Menurut Gunawan dalam Zulkifli (2003) kader kesehatan disebut juga promotor kesehatan desa (prokes) yang merupakan tenaga sukarela yang dipilih oleh masyarakat, dari masyarakat dan bertugas mengembangkan masyarakat. Sedangkan menurut Direktorat Bina Peran Serta Masyarakat Depkes RI memberikan batasan kader adalah warga masyarakat setempat yang dipilih dan ditinjau oleh masyarakat dan dapat bekerja secara sukarela. Untuk menunjang keberhasilan kegiatan sosialisasi ini, kegiatan yang akan dilaksanakan adalah mencetak media (booklet, modul, materi) sebagai acuan untuk kader kesehatan mengenai tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak, melakukan koordinasi dengan Puskesmas Sentolo 1 dan kader kesehatan di bawah naungan Puskesmas Sentolo 1 untuk melakukan kegiatan diskusi mengenai tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak, serta mendampingi kader dalam memotivasi masyarakat untuk segera melapor apabila merasa atau melihat kejadian tindak kekerasan yang terjadi di masyarakat sesuai alur pelaporan agar dapat ditangani dengan cepat dan tepat. Implementasi kegiatan dalam bentuk diskusi kelompok terarah/*focus group discussion* (FGD) yang dipandu oleh mahasiswa Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta. Metode FGD ini akan menggali dan menambah pengetahuan kader kesehatan mengenai kekerasan terhadap perempuan dan anak, sehingga kader memahami jenis kekerasan yang mungkin bisa terjadi pada

perempuan dan anak, ciri-ciri orang yang akan bertindak kekerasan, hingga alur pelaporan tindak kekerasan supaya dapat ditangani dengan benar.

Adapun kegiatan yang telah dilakukan sebagai berikut: koordinasi dengan Puskesmas Sentolo 1 dan kader kesehatan di bawah naungan Puskesmas Sentolo 1, membuat dan merevisi media (booklet, modul dan materi), melakukan diskusi dengan kader kesehatan mengenai tindak kekerasan terhadap perempuan dan anak, melakukan sosialisasi media (booklet) kepada kader kesehatan untuk dipahami dan dilaksanakan apabila mengalami atau melihat kejadian kekerasan terhadap perempuan dan anak, mendampingi kader dalam memotivasi masyarakat untuk segera melapor apabila merasa atau melihat kejadian tindak kekerasan yang terjadi di masyarakat, serta menyusun IbM dan mempublikasi dalam kegiatan ilmiah.



Gambar 1. Gambaran penyaluran IpTek kepada Mitra

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ibM pada kader tentang kekerasan terhadap perempuan dan anak ini telah dilakukan melalui beberapa tahapan, dimulai dari tahap persiapan yaitu koordinasi dengan Puskesmas Sentolo 1 dan kader dibawah naungan Puskesmas Sentolo satu, membuat dan merevisi media (modul, *booklet*, dan materi), kemudian tahap pelaksanaan yaitu dengan melakukan diskusi dengan kader kesehatan terkait kekerasan terhadap perempuan dan anak, sosialisasi media (*booklet*) kepada kader puskesmas, tahap selanjutnya yaitu evalusi kegiatan dan yang terakhir yaitu menyusun IbM dan mempublikasikan dengan kegiatan ilmiah.

Kegiatan tersebut merupakan suatu upaya pemberian pendidikan kesehatan atau promosi kesehatan. Pendidikan kesehatan adalah proses yang direncanakan dengan sadar untuk menciptakan peluang bagi individu-individu untuk senantiasa belajar memperbaiki kesadaran (*literacy*) serta meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya (*life skills*) demi kepentingan kesehatannya (Nursalam, 2008). Adapun metode dari pendidikan kesehatan yaitu melalui metode konseling, diskusi kelompok atau *Focus Group Discussion* (FGD). FGD merupakan pendidikan kesehatan kelompok yang digunakan untuk sasaran kelompok, kemudian untuk mengefektifkan metode tersebut dapat dibantu melalui media lembar balik, *slide*, *booklet*, dan sebagainya (Notoatmojo, 2012).

Pelaksanaan dalam kegiatan ini dilakukan dalam dua tahap, tahap pertama yaitu meliputi kegiatan pelatihan kader melalui *Focus Group Discussion* (FGD). Kader merupakan tenaga masyarakat yang dianggap paling dekat dengan masyarakat, dan merupakan perwujudan peran serta aktif masyarakat dalam pelayanan terpadu yang bertujuan untuk menurunkan angka kematian ibu dan anak (Zulkifli, 2003). Kegiatan pelatihan kader melalui FGD ini dilakukan di aula Puskesmas Sentolo 1 yang diikuti oleh 23 kader yang telah ditentukan. Kegiatan pelatihan kader ini diawali dengan kegiatan pre test kemudian dilanjutkan dengan pemberian materi tentang kekerasan terhadap perempuan dan diakhiri dengan kegiatan pemberian posttest. Setelah itu, kegiatan dilanjutkan dengan pemberian modul dan *booklet* kekerasan terhadap perempuan dan anak kepada kader agar nantinya kader dapat mendampingi dan memotivasi masyarakat untuk segera melapor apabila merasa atau melihat kejadian tindak kekerasan yang terjadi di masyarakat. Berdasarkan Depdiknas (2008) dengan penggunaan modul, peserta dapat belajar secara mandiri tanpa tergantung pada pihak lain karena pada modul telah memuat seluruh materi pembelajaran dari satu unit kompetensi atau sub kompetensi yang dipelajari. Sedangkan Media *booklet* merupakan suatu media yang digunakan untuk menyampaikan pesan kesehatan yang berbentuk buku yang berisikan tulisan dan gambar (Putu dan Dewa, 2012).



Gambar 2. Pelatihan Kader tentang Kekerasan Terhadap Perempuan dan Anak

Berdasarkan hasil penelitian Zulaekah (2012) didapatkan hasil bahwa menggunakan *booklet* dapat meningkatkan pengetahuan tentang gizi. *Booklet* bertujuan untuk menyajikan informasi dalam bentuk yang menyenangkan, berwarna, menarik, mudah dimengerti, dan terlihat lebih jelas gambarnya. *Booklet* juga memiliki kelebihan mudah dibawa kemana saja, tidak terbatas waktu dan ruang, serta sangat mudah dipelajari.

Tabel 1. Hasil *Pretest* dan *Posttest* Pengetahuan Kader Tentang Kekerasan Terhadap Perempuan dan Anak

Tingkat Pengetahuan	Pretest		Posttest	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Kurang	7	30	3	13
Cukup	13	57	15	65
Baik	3	13	5	22
Total	23	100	23	100

Tabel 2. Rata-Rata Pretest-Posttest Pengetahuan Kader Tentang Kekerasan Terhadap Perempuan dan Anak

Tingkat Pengetahuan	Rata-rata
Pretest	6,08
Posttest	7,56

Berdasarkan hasil dari tabel 1. Didapatkan bahwa responden yang paling tinggi pada pretest adalah kategori cukup sebanyak 57%. Setelah diberikan pendidikan kesehatan melalui *booklet* kemudian dilakukan posttest dan didapatkan skor tingkat pengetahuan yang paling banyak yaitu kategori cukup yaitu sebesar 65% meningkat dibandingkan nilai pretest. Kemudian untuk tingkatan pengetahuan kategori kurang mengalami penurunan dimana pada saat pretest yaitu sebesar 30% kemudian menurun menjadi 13%. Dan tingkatan pengetahuan kategori baik dari 13% pada saat pretest menjadi 22% pada saat posttest. Dilihat dari nilai rata-rata skor pengetahuan terjadi peningkatan skor yaitu dari 6,08 menjadi 7.56.

Hasil penelitian Artini (2014) didapatkan hasil peningkatan skor rata-rata pada kelompok yang mendapatkan pendidikan kesehatan melalui media *booklet* yaitu skor *pretest* sebesar $11,02 \pm 2,26$ kemudian terjadi peningkatan pada saat *Posttest* yaitu sebesar $14,75 \pm 1,91$ dengan $p = 0,001$ yang artinya terdapat perbedaan signifikan pengetahuan masyarakat tentang chikungunya sebelum dan sesudah diberikan pendidikan kesehatan menggunakan media *booklet*. Hasil penelitian Hastuti (2008) didapatkan bahwa terdapat perbedaan pengetahuan tentang HIV/AIDS pada siswa SMU setelah diberikan pendidikan kesehatan menggunakan modul tentang HIV/AIDS.

Tahap pelaksanaan adalah implementasi kegiatan diskusi kelompok terarah oleh Kader. Setelah kader mengikuti pelatihan kader tentang kekerasan terhadap perempuan dan anak, maka selanjutnya kader mensosialisasikan kepada masyarakat yang ada dilingkungannya. Adapun teknik yang digunakan untuk sosialisasi kepada masyarakat adalah dengan teknik *Focus Group Discussion* (FGD). Dimana diskusi kelompok tersebut dipandu oleh kader dan terdiri dari 5-8 ibu-ibu dan kader mendorong masyarakat agar nantinya dapat memotivasi masyarakat untuk segera melapor apabila merasa atau melihat kejadian tindak kekerasan yang terjadi di masyarakat sesuai alur pelaporan agar dapat ditangani dengan cepat dan tepat.

Tahap ketiga yaitu dengan melakukan evaluasi apakah kegiatan yang dilaksanakan berhasil atau tidak, yaitu dengan melakukan monitoring dan evaluasi dari hasil sosialisasi dan FGD yang telah dilakukan oleh kader dengan cara memantau kader dalam melaksanakan sosialisasi kepada masyarakat tentang kekerasan terhadap perempuan dan anak dengan memeriksa berkas atau daftar ibu-ibu yang diberikan penyuluhan oleh kader.

SIMPULAN

Pengabdian masyarakat pada kader kesehatan kekerasan terhadap perempuan dan anak dapat disimpulkan bahwa:

1. Rekrutmen kader kekerasan terhadap perempuan dan anak berjumlah 23 kader.
2. Tersedianya media promosi berupa modul dan *booklet* terkait kekerasan terhadap perempuan dan anak.
3. Terbentuknya pusat informasi melalui kader yang dapat mendampingi ibu dan anak apabila mengalami kekerasan.
4. Meningkatkan kesadaran masyarakat untuk melaporkan dengan segera jika mengalami kekerasan.

DAFTAR PUSTAKA

Artini, Frizi Rahmi. 2014. *Perbedaan Pengaruh Pendidikan Kesehatan Menggunakan Media Leaflet dengan Booklet terhadap Tingkat Pengetahuan Masyarakat di Desa Trangsan Gatak Sukoharjo*. Skripsi. Univesitas Muhammadiyah Surakarta: Fakultas Ilmu Kesehatan

- Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Penulisan Modul*. (Online), (<http://gurupembaharu.com/home/wpcontent/uploads/downloads/2011/02/26-05-A2-B-Penu-lisan-Modul.doc>), diakses 14 September 2015
- Hastuti, Pri. 2008. *Efektivitas Pendidikan Kesehatan dengan Menggunakan Modul dan Presentasi yang disertai Selebaran Terhadap Pengetahuan Tentang HIV/AIDS pada siswa SMUN 3 dan SMUN 1 Panjangan Kabupaten Bantul*. Akademi Kebidanan Yogyakarta
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2012. *Promosi kesehatan dan Perilaku Kesehatan*. Jakarta: Rineka cipta
- Putu & Dewa, Nyoman. 2012. *Media Pendidikan Kesehatan*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Zulkifli. 2003. *Posyandu dan Kader Kesehatan*. Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Sumatera Utara: USU digital library
- Zulaekah, Siti. 2012. Efektivitas Pendidikan Gizi dengan Media Booklet Terhadap Pengetahuan Gizi Anak SD. *Jurnal Unnes*. Volume 7 No.2. <http://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/kemas/article/view/1771>. Diakses pada tanggal 3 februari 2014

SOSIALISASI KADER KESEHATAN DALAM PEMANFAATAN BOOKLET UNTUK PENCEGAHAN HIPERTENSI DALAM KEHAMILAN

Ismarwati¹, Deby Kurnia Utami², Dian Pratiwi³, Winda Windiyani⁴

^{1,2,3,4} Prodi S2 Kebidanan Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta
dianpratiwi935@gmail.com

ABSTRAK

Bentuk kegiatan ini adalah proses edukasi tentang tanda-tanda hipertensi dalam kehamilan kepada kader Kesehatan di Puskesmas Sentolo I. Sosialisasi ini berupa pemanfaatan *Booklet* untuk pencegahan hipertensi yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta. Tujuan dari sosialisasi ini adalah untuk mengurangi dan mencegah terjadinya hipertensi yang dapat mengarah ke *pre eklamsia* dan *eklamsia*. Penggunaan media *booklet* diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan kader tentang tanda-tanda hipertensi, faktor resiko hipertensi, cara pencegahan dan pola diet yang dijalani, pencegahan dan penanganan selama kehamilan. Kegiatan yang telah dilakukan adalah mencetak media (*booklet*, modul, materi), melakukan kegiatan diskusi mengenai hipertensi dalam kehamilan, serta mendampingi kader dalam memotivasi masyarakat untuk teratur melakukan deteksi dini hipertensi dalam kehamilan serta segera melapor apabila ada ibu hamil yang mempunyai faktor resiko hipertensi dalam kehamilan.

Target dan luaran yang dihasilkan dari sosialisasi ini adalah bahwa kegiatan ini diikuti oleh semua kader kesehatan perwakilan dari masing-masing posyandu yang ada di wilayah naungan Puskesmas Sentolo 1 yaitu sebanyak 48 kader. Dari semua kader kesehatan yang hadir, diketahui terdapat peningkatan pengetahuan mengenai hipertensi dalam kehamilan serta peningkatan motivasi kader kesehatan untuk melakukan sosialisasi tanda-tanda dan deteksi dini hipertensi dalam kehamilan kepada masyarakat khususnya ibu hamil. Hal ini dapat dilihat dari adanya peningkatan nilai pengetahuan hasil dari *pre test* dan *post test* yang telah diisi oleh kader kesehatan serta respon positif oleh kader kesehatan selama proses diskusi dan sosialisasi berlangsung. Sebagai bentuk tindak lanjut dari kegiatan ini, kader kesehatan akan terus memberikan motivasi kepada masyarakat khususnya ibu hamil agar mengetahui tentang tanda-tanda dan deteksi dini hipertensi dan segera mendapatkan penanganann agar tidak terjadi hipertensi dalam kehamilan yang lebih parah. Hasil pengabdian masyarakat ini menjadi karya ilmiah yang dipublikasikan dalam *Proceding* pada Seminar Nasional.

Kata kunci: Sosialisasi, Hipertensi dalam Kehamilan, *Pre eklamsia*, *Eklamsia*

PENDAHULUAN

Pelayanan KIA menjadi tolok ukur dalam Standar Pelayanan Minimal (SPM) di bidang kesehatan. Di Puskesmas Sentolo I, program Kesehatan Ibu dan Anak (KIA) sudah terlaksana. Namun berdasarkan analisis yang dilakukan pada indikator kinerja pencapaian target, masih terdapat beberapa masalah kesehatan yang setiap tahunnya belum tercapai target yang diinginkan atau bahkan terjadi peningkatan masalah di Puskesmas Sentolo 1, sehingga perlu adanya solusi atau penanganan segera untuk menindaklanjuti masalah tersebut. Masalah yang menjadi prioritas di Puskesmas Sentolo 1 salah satunya yaitu kasus hipertensi dalam kehamilan.

Menurut *World Health Organization* (WHO) (2013), prevalensi hipertensi dalam kehamilan dunia berkisar 17,1% dan akibat komplikasi hipertensi dalam kehamilan mencapai 9,4 juta per tahun. Prevalensi hipertensi dalam kehamilan di Indonesia sebesar 26,5% pada tahun 2013 tetapi yang terdiagnosis oleh tenaga kesehatan dan atau riwayat minum obat 9,5% (Dinkes DIY, 2013). Menurut riskesdas kejadian hipertensi di Kulon Progo mengalami peningkatan dalam 3 tahun terakhir. Menurut data profil Kesehatan DIY 2013 menyebutkan bahwa hipertensi dalam kehamilan sebesar 27,5%. Sedangkan kasus Hipertensi pada ibu hamil di Puskesmas Sentolo 1 yaitu pada tahun 2017 mulai dari bulan Januari sampai bulan Juni sudah terdapat 9 kasus dan 1 diantaranya meninggal dunia.

Hipertensi atau tekanan darah tinggi adalah peningkatan tekanan darah sistolik lebih dari 140 mmHg dan tekanan darah diastolik lebih dari 90 mmHg pada dua kali pengukuran dengan selang waktu lima menit dalam keadaan cukup istirahat/tenang. peningkatan tekanan darah yang berlangsung dalam jangka waktu lama (persisten), dapat menimbulkan kerusakan pada ginjal (gagal ginjal), jantung (penyakit jantung koroner) dan otak (menyebabkan stroke) bila tidak dideteksi secara dini dan mendapat pengobatan yang memadai (Nelawati, 2014). Di Indonesia, preeklampsia dan eklampsia merupakan penyebab kematian ibu yang berkisar 15% - 25% (Prawiroharjo 2009 dalam Neelawati, 2014).

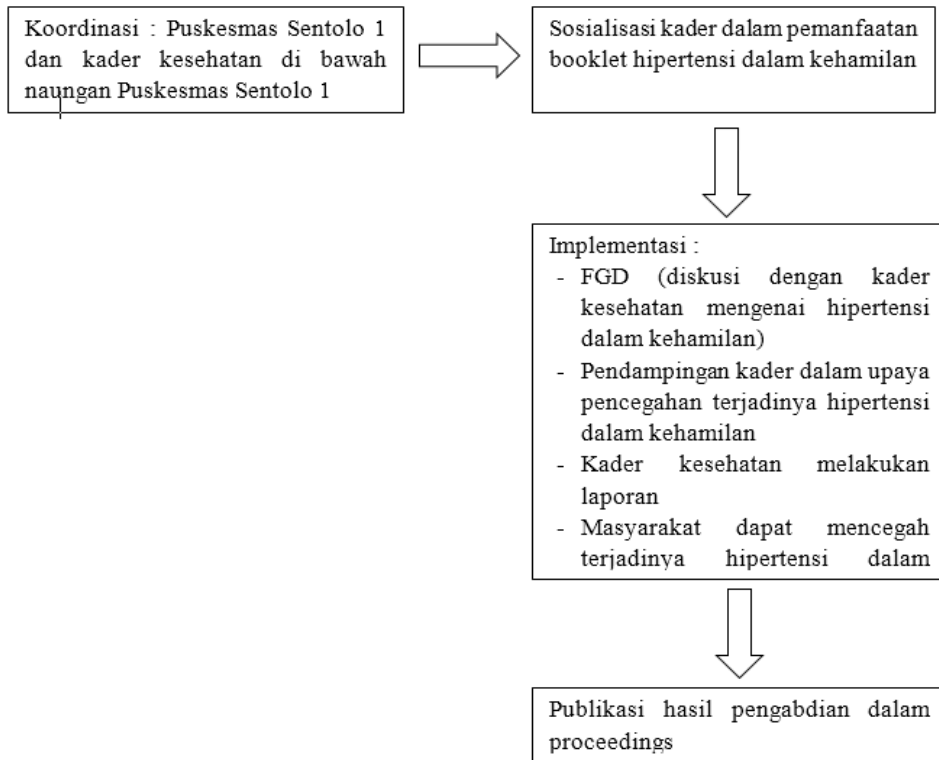
Berdasarkan masalah diatas, sehingga perlu adanya solusi untuk menangani masalah yang ada pada bidang KIA khususnya pada masalah hipertensi dalam kehamilan. Salah satu upaya pencegahan yang dilakukan oleh mahasiswa S2 Kebidanan Universitas Aisyiyah Yogyakarta adalah dengan memberikan booklet dan melakukan penyuluhan mengenai hipertensi dalam kehamilan sebagai salah satu bentuk upaya pencegahan terjadinya hipertensi dalam kehamilan yang merupakan hasil analisis dari permasalahan yang terjadi di puskesmas Sentolo 1.

METODE

Metode pelaksanaan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut adalah dengan melakukan diskusi untuk mengingat dan menambah pengetahuan kader kesehatan mengenai hipertensi dalam kehamilan yang terjadi di masyarakat. Kader kesehatan merupakan warga masyarakat setempat yang dipilih dan ditinjau oleh masyarakat dan dapat bekerja secara sukarela. Kader kesehatan inilah yang menjadi kunci keberhasilan program peningkatan pengetahuan dan keterampilan dibidang kesehatan dalam masyarakat (Trisnawati, 2008). Rencana kegiatan dalam sosialisasi yang dilaksanakan adalah mencetak media (booklet, modul, materi) mengenai hipertensi dalam kehamilan yang digunakan sebagai acuan untuk kader kesehatan, melakukan koordinasi dengan Puskesmas Sentolo 1 dan kader kesehatan di bawah naungan Puskesmas Sentolo 1 untuk melakukan kegiatan diskusi mengenai hipertensi dalam kehamilan, serta mendampingi kader dalam upaya mengantisipasi terjadinya hipertensi dalam kehamilan dengan cara melaporkan ibu hamil dengan risiko tinggi terjadinya hipertensi dalam kehamilan pada petugas kesehatan. Implementasi kegiatan yang dilakukan yaitu dengan cara diskusi kelompok terarah/*focus group discussion* (FGD) yang dipandu oleh mahasiswa Universitas ‘Aisyiyah Yogyakarta. Metode FGD ini akan menggali dan menambah pengetahuan kader kesehatan mengenai hipertensi dalam kehamilan, sehingga kader memahami cara pencegahan supaya tidak terjadi hipertensi dalam kehamilan yang dapat mengakibatkan kematian bagi ibu.

Adapun kegiatan yang telah dilakukan sebagai berikut:

- a. Koordinasi dengan Puskesmas Sentolo 1 dan kader kesehatan di bawah naungan Puskesmas Sentolo 1
- b. Sosialisasi kader dalam pemanfaatan booklet hipertensi dalam kehamilan
- c. FGD (diskusi dengan kader kesehatan mengenai hipertensi dalam kehamilan)
- d. Pendampingan kader dalam upaya pencegahan terjadinya hipertensi dalam kehamilan
- e. Menyusun IbM dan mempublikasi dalam kegiatan ilmiah.



HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi kader kesehatan yang telah dilakukan melalui tiga tahap yaitu persiapan, pelaksanaan sosialisasi dan evaluasi. Tahap persiapan dilakukan koordinasi dengan bidan koordinator Puskesmas Sentolo I untuk menghubungi dan mengundang kader di seluruh wilayah kerja Puskesmas Sentolo I. Sejumlah 48 kader diundang untuk dilakukan sosialisasi tentang pencegahan hipertensi dalam kehamilan. Media yang digunakan untuk sosialisasi meliputi modul, booklet dan materi dengan media power point. Media yang digunakan tersebut sudah melewati beberapa tahap revisi dengan meminta pendapat beberapa orang yang ahli di bidangnya yaitu kepala puskesmas, kepala tata usaha, bidan koordinator, beberapa bidan desa dan akademisi. Koordinasi dengan Puskesmas Sentolo I untuk menentukan tempat dan waktu pelaksanaan sosialisasi.

Sosialisasi ini merupakan salah satu bentuk pemberian pendidikan kesehatan atau promosi kesehatan, yang hakikatnya merupakan pembelajaran yang bertujuan untuk

membantu individu, kelompok maupun masyarakat untuk memperbaiki kesehatan mereka dengan cara meningkatkan pengetahuan atau mempengaruhi sikap mereka untuk melakukan apa yang diharapkan oleh pemberi promosi kesehatan dengan tujuan untuk mencegah penyakit (WHO, 2017; Notoadmodjo, 2014; Nursalam, 2013). Dalam penyampaian pendidikan kesehatan memerlukan media yang berfungsi untuk mempermudah penerimaan pesan kepada masyarakat (Machfoedz & Suryani, 2009). Media tersebut dapat berupa media cetak maupun media elektronik. Media cetak dapat berupa leaflet, modul, poster dan booklet sedangkan media elektronik dapat berupa TV, Radio, *slide show* (Notoatmojo, 2015). Media yang digunakan dalam sosialisasi ini menggunakan booklet. Hasil penelitian Ramawati, Latifah, & Rahmawati (2013) bahwa penggunaan media *booklet* efektif meningkatkan pengetahuan sedangkan *booklet* dan *leafleat* sama efektifnya dalam meningkatkan perubahan sikap.

Booklet berisi informasi yang jelas, tegas, mudah dimengerti, berisi tulisan dan gambar (Suiraka & Supriasa, 2012). Berdasarkan penelitian Pakpahan, dkk (2013) bahwa media booklet efektif untuk meningkatkan pengetahuan namun tidak efektif dalam meningkatkan sikap tentang bahaya merokok. Kelebihan booklet adalah materi lebih lengkap, dapat disimpan lama, dapat dibawa pulang ke rumah untuk dipelajari dan isinya lebih detail yang mungkin belum didapatkan saat disampaikan secara lisan (Chiodi *et al.*, 2012; Putu dan Dewa, 2012). Penelitian yang dilakukan oleh Safitri (2016) menunjukkan bahwa terdapat perbedaan rerata pengetahuan sebelum dan setelah edukasi gizi dengan *booklet* yaitu sebesar 4,93. Rerata perubahan pengetahuan kelompok *booklet* lebih rendah daripada kelompok ceramah, namun rerata pengetahuan kelompok *booklet* saat *post- test* mengalami peningkatan. Peningkatan ini terjadi berkaitan dengan kelebihan dari media *booklet* (Marisa, 2014; Aini, 2010).

Tahap pelaksanaan sosialisasi dibagi menjadi tiga tahap, meliputi pre test, sosialisasi dan FGD, post test. Kader merupakan warga masyarakat yang dipilih karena kecakapannya atau kemampuannya dan atau ditunjuk untuk pengembangan kesehatan masyarakat di suatu tempat dan dapat bekerja secara sukarela (Karwati, dkk, 2011, Depkes, 2012). Kegiatan sosialisasi dilakukan di Puskesmas Sentolo I dan dihadiri 48 kader dari seluruh wilayah kerja Puskesmas Sentola I. Kegiatan sosialisasi ini diawali dengan pre test, dan setelah dilakukan pre test, setiap kader diberikan modul dan booklet sebagai media yang dapat digunakan untuk mensosialisasikan kepada ibu-ibu di lingkungannya. Tahap selanjutnya yaitu pemberian materi dan FGD antara bidan, mahasiswa S2 Kebidanan UNISA dan kader. Tahap akhir dari pelaksanaan

yaitu pemberian post test untuk mengetahui apakah ada peningkatan pengetahuan, sikap dan perilaku kader sebelum dan sesudah diberikan sosialisasi.



Gambar 1. Sosialisasi mahasiswa S2 kebidanan Unisa Yogyakarta kepada kader kesehatan tentang pencegahan hipertensi dalam kehamilan

Pemberian post test dilakukan untuk mengetahui bentuk perubahan pengetahuan, sikap dan perilaku kader dalam memotivasi wanita usia subur menggunakan media booklet untuk melakukan deteksi dini dan pencegahan hipertensi dalam kehamilan. Kegiatan sosialisasi oleh kader dengan menggunakan booklet diikuti wanita usia subur sebanyak 34 orang. Berdasarkan hasil evaluasi didapatkan karakteristik responden yang mendapatkan sosialisasi deteksi dini dan pencegahan hipertensi dalam kehamilan yang disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Tabel distribusi frekuensi pengetahuan responden tentang deteksi dini dan pencegahan hipertensi dalam kehamilan

Pengetahuan	Pretest		Post test	
	f	%	F	%
Baik	03	06,25	9	18,75
Cukup	39	81,25	36	75,00
Kurang	06	12,5	3	6,25
Jumlah	48	100	48	100

Data pada tabel 1 menunjukkan bahwa adanya peningkatan jumlah total skor hasil pengukuran tingkat pengetahuan kader dari *pre-test* ke *post-test* tentang deteksi dini dan pencegahan hipertensi dalam kehamilan menggunakan media *booklet*. Pada kelompok pretest responden yang memiliki pengetahuan dengan kategori baik sebanyak 3 subjek (6,25%) dan kurang sebanyak 6 subjek (12,5%). Setelah dilakukan intervensi pemberian edukasi dan diambil data *post-test* didapatkan hasil bahwa terjadi peningkatan skor pengetahuan dengan kategori baik menjadi sebanyak 9 subjek (18,75%) dan terjadi penurunan skor pengetahuan kurang menjadi sebanyak 3 subjek (6,25%). Hal ini sesuai dengan pernyataan Rogers dalam Efendi (2009)

yang mengatakan bahwa penerimaan perilaku yang didasari oleh pengetahuan dan sikap yang positif, maka perilaku tersebut akan bertahan lama. Namun sebaliknya, jika perilaku yang tidak didasari dengan pengetahuan dan sikap yang positif maka perilaku tersebut tidak bertahan lama. Sedangkan rata-rata nilai pre test dan post test pengetahuan kader dapat dilihat melalui tabel 2.

Tabel 2. Tabel rata-rata nilai pre test dan post test pengetahuan responden tentang deteksi dini dan pencegahan hipertensi dalam kehamilan

Tingkat Pengetahuan	Rata-rata
Pretest	06,35
Posttest	14,05

Tahap pelaksanaan di lapangan adalah implementasi kegiatan diskusi kelompok terarah oleh kader. Setelah kader mengikuti kegiatan sosialisasi maka kegiatan selanjutnya kader mensosialisasikan kepada masyarakat dilingkungannya/ forum pengajian/ PKK/ Dasawisma. Teknik yang digunakan untuk sosialisasi adalah dengan melakukan Forum Group Discussion (FGD). Satu kader memandu FGD sebanyak 8-10 wanita usia subur (WUS) dan memotivasi WUS untuk melakukan deteksi dini dan pencegahan hipertensi dalam kehamilan. Peserta FGD idealnya berjumlah 7-11 orang atau lebih sedikit, untuk memungkinkan setiap individu mendapat kesempatan mengeluarkan pendapat dan penggalian masalah melalui diskusi atau pembahasan kelompok dapat dilakukan secara relatif memadai (Indrizal, 2014). Jika ada kesulitan dalam melaksanakan sosialisasi maka kader berkoordinasi dengan tim baik dari Puskesmas maupun mahasiswa S2 Unisa.

Tahap ketiga melakukan evaluasi apakah kegiatan yang telah dilaksanakan berhasil atau tidak. Evaluasi dilakukan dengan monitoring dan evaluasi dari hasil sosialisasi dan FGD yang telah dilakukan oleh mahasiswa S2 kebidanan Unisa dengan cara pemantauan kader dalam melaksanakan sosialisasi di masyarakat. Pemantauan tersebut antara lain dengan memeriksa berkas/ daftar ibu-ibu yang diberi penyuluhan oleh kader dan melakukan triangulasi data tersebut ke ibu-ibu yang diberikan penyuluhan oleh kader.

Tindak lanjut dari hasil refreshing kader adalah dengan melakukan pendampingan kepada mitra yaitu para kader/motivator deteksi dini hipertensi dalam kehamilan di wilayah kerja Puskesmas Sentolo I untuk selalu melaksanakan sosialisasi dan motivasi kepada masyarakat terutama wanita usia subur akan pentingnya deteksi dini. Bagi wanita yang belum melakukan deteksi dini di motivasi untuk rutin melakukan pemeriksaan *Antenatal Care* (ANC) minimal 4 kali. Kegiatan

pendampingan dilakukan dengan komunikasi melalui telephone/SMS jika kader menemukan permasalahan yang harus ditangani segera dan koordinasi dengan bidan desa untuk mengetahui adanya permasalahan dalam melaksanakan motivasi kepada masyarakat.

SIMPULAN

Kesimpulan dari hasil pengabdian masyarakat tentang pencegahan hipertensi dalam kehamilan yaitu:

1. Kegiatan telah dilaksanakan dengan mengundang sejumlah 48 kader untuk dilakukan sosialisasi tentang pencegahan hipertensi dalam kehamilan.
2. Pelaksanaan kegiatan mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan sosialisasi dan evaluasi yang dilakukan dengan memberikan soal post test kepada 48 kader.
3. Media yang digunakan untuk sosialisasi meliputi modul, booklet dan materi dengan media power point.
4. Tindak lanjut dari hasil sosialisasi pada kader kesehatan adalah dengan melakukan pendampingan kepada mitra yaitu para kader/motivator deteksi dini hipertensi dalam kehamilan di wilayah kerja Puskesmas Sentolo I untuk selalu melaksanakan sosialisasi dan motivasi kepada masyarakat terutama wanita usia subur akan pentingnya deteksi dini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih atas segala kesempatan yang telah diberikan kepada:

1. Warsiti, S. Kep., M.Kep., Sp. Mat., Rektor Universitas ‘Aisyiyah Yogyakarta
2. Sarwinanti, S.Kep., Ns., M.Kep., Sp. Mat., Kepala Unit LP2M
3. Semua pihak yang membantu dalam menyelesaikan Pengabdian Masyarakat ini telah disusun dengan maksimal, jika terdapat kekurangan atau kesalahan mohon diberi masukan untuk menyempurnakannya.

DAFTAR REFERENSI

- Aini, F. (2010). Pengaruh Pendidikan Kesehatan Reproduksi Remaja Melalui Media *Booklet* Terhadap Perubahan Pengetahuan dan Sikap Santri Tentang

Kesehatan Reproduksi Di Pesantren Darul Hikmah dan Ta'dib Al Syakirin.
Medan, Universitas Sumatera Utara.

Chiodi, L. C., Aredes, N. D. A., Scochi, C. G. S., & Fonseca, L. M. M. (2012). Health education and the family of the premature baby: an integrative review. *Acta Paul. Enferm*, Vol.25, pp. 969–974. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1590/S0103-21002012000600022> <akses 10 September 2017>

Depkes RI. (2012). *Pedoman Umum Pengelolaan Posyandu*. Jakarta: Departemen Kesehatan RI.

Indrizal, E. (2014). *Diskusi Kelompok Terarah/ Focus Group Discussion (FGD)*. www.jurnalantropologi.fisip.unand.ac.id <akses 10 September 2017>

Karwati. (2011). *Asuhan Kebidanan V (Kebidanan Komunitas)*. Jakarta: Trans Info Media.

Machfoedz, I & Suryani, E. (2005). *Pendidikan kesehatan Bagian dari Promosi Kesehatan*. Yogyakarta: Fitramaya.

Marisa. (2014). Pengaruh Pendidikan Gizi Melalui Komik Gizi Seimbang Terhadap Pengetahuan dan Sikap Pada Siswa SDN Bendungan Di Semarang. Semarang, Universitas Diponegoro.

Nelawati, R & Agnes, M. (2014). Faktor-Faktor Risiko Yang Berhubungan Dengan Kejadian Hipertensi Pada Ibu Hamil Di Poli Klinik Obs-Gin Rumah Sakit Jiwa Prof. Dr. V. L. Ratumbusang Kota Manado. <http://id.portalgaruda.org/> <akses 11 September 2017>

Notoadmodjo, S. (2014). *Promosi Kesehatan Dan Perilaku Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta.

Notoadmojo, S. (2015). *Metodologi Penelitian Kesehatan Edisi Revisi*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Nursalam, S. (2013). *Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan Pendekatan Praktis*. Jakarta: Salemba Medika.

Pakpahan, dkk. 2013. Efektifitas Booklet terhadap Pengetahuan dan Sikap tentang Rokok dan Bahaya Rokok di SDN 1 Pajang Selatan Pajang Bandar Lampung. *Jurnal Medicoeticolegal dan Manajement Rumah Sakit*.

Sihotang, P. C dkk. (2016). Hubungan Pola Makan dan Kecukupan Istirahat Tidur Dengan Kejadian Hipertensi Pada Ibu Hamil Di Wilayah Kerja Puskesmas Biromaru. *Jurnal Kesehatan Tadulako* Vol. 2 No. 1, Januari 2016 : 1- 75. <http://jurnal.untad.ac.id/jurnal/index.php/HealthyTadulako/article/view/5747> <akses 10 September 2017>

Ramawati, D., Latifah, L., & Rahmawati, E. (2013). Efektifitas Modul untuk Manajemen Laktasi Pasca Melahirkan. *Journal Keperawatan Soedirman, Volumen8 N*.

- Safitri, N. R. D. (2016). Pengaruh Edukasi Gizi dengan Ceramah Dan *Booklet* terhadap Peningkatan Pengetahuan dan Sikap Gizi Remaja *Overweight*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Suiraoka, I. P., & Supariasa, I. D. N. (2012). Media Pendidikan Kesehatan. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Trisnawati, G. (2008). Pelatihan peningkatan kemampuan kader dalam penanganan tuberkulosis (TBC) di wilayah kerja Puskesmas Gemolong II Sragen. *Jurnal Warta*, 11(2), 150-158.
- WHO. (2017). *Health education*, http://www.who.int/topics/health_education/en/ <akses 10 September 2017>